

شرکت‌های چند ملیتی و کشورهای توسعه نیافته

سعید رهنما

ماترجمه سه مقاله از :

پل سویزی

رونالد مولر

نیکوس پولانزاس

شرکت‌های چند ملیتی و کشورهای توسعه نیافته

سعید رحمتی

با ترجمه مقاله از:

پل سویری

رونالد مولر

نیکوس پولانوس



انشارات بهار

شرکت‌های چند ملیتی و کشورهای توسعه نیافته

چاپ اول: ۱۳۵۷

چاپ: چاپخانه فاروس ایران، تهران

حق چاپ محفوظ است.

فهرست مطالب

بیشگفتار	۹
شرکت‌های چندملیتی و کشورهای توسعه نیافته	۱۴
مقدمه	۲۰
۱. مشخصات شرکت‌های چند ملیتی	۲۹
۲. روند بین‌المللی شدن سرمایه و ظهور شرکت‌های چند ملیتی	۳۶
۳. تقسیم کار جدید جهانی و تغییرات الگوی سرمایه‌گذاری	۵۲
۴. الگوی مالکیت و مشارکت شرکت‌ها در کشورهای توسعه نیافته	۵۴
۵. اهمیت اقتصادی کشورهای توسعه نیافته از دیدگاه شرکت‌ها	۷۶
۶. اثرات کلی اقتصادی-اجتماعی شرکت‌ها بر کشورهای توسعه نیافته	۸۵
منابع و مأخذ	۸۵
شرکت‌ها و بانک‌های چند ملیتی	۸۵
پرسشنامه	۸۵

شرکت‌های چند ملیتی و توسعه نیافتگی جهان سوم . . . رونالد مور

مقدمه ۱۰۱

شرکت‌های چند ملیتی و مفهوم توسعه نیافتگی ۱۰۳
(زمینه نهادی، ساخت تکنولوژی، ساخت مالی)

تأثیرات ساختی شرکت‌های چند ملیتی: تراکم و قدرت ۱۱۶

السانه یا واقعیت: کمک‌های شرکت‌های چند ملیتی ۱۱۹
(کمک تکنولوژی: اشتغال، توزیع در آمد، هزینه‌ها)

(کمک‌های مالی: جذب شرکت‌ها، منشأ سرمایه مالی شرکت‌ها، خرید
سهام شرکت‌های داخلی)

(کمک به تراز پرداخت‌ها: ممنوعیت‌ها، قیمت گذاری، سود واقعی،
صادرات و واردات، تجارت مثلی)

خلاصه و نتیجه گیری ۱۵۷

منابع و مأخذ ۱۶۰

ضمیمه: بین‌المللی شدن (وابط سرمایه داری نیکوس پولانزاس

. ۱۶۵

منابع و مأخذ ۱۸۲

واژه‌نامه ۱۸۵

شرکت‌های چند ملیتی عمده‌ترین وسیله عملکرد سرمایه انحصاری جهانی و مهمترین عامل سلطه امپریالیستی‌اند. عملیات این شرکت‌ها، بخصوص در کشورهای توسعه نیافته، اثرات عمیقی را بر ساخت اقتصادی - سیاسی این کشورها بانی می‌گذارد. برای شناخت اوضاع اقتصادی و اجتماعی کشورهای توسعه نیافته، درک ماهیت و نحوه عمل این شرکت‌ها بسیار ضروری است، چرا که بدون تجزیه و تحلیل انضمامی اثرات سرمایه انحصاری بر ساخت کشورهای وابسته، هیچ نظریه درستی را در مورد این کشورها نمی‌توان ارائه داد.

کتاب حاضر تلاشی است در راه شناسایی عملکرد این شرکت‌ها در کشورهای وابسته. این مجموعه از سه قسمت و یک ضمیمه تشکیل شده است. در نخستین قسمت، که توسط نگارنده تهیه شده، ابتدا به ویژگی‌های شرکت‌های «چند ملیتی» و چگونگی پیدایش آن‌ها اشاره می‌شود، و پس از تبیین تقسیم کار جدید جهانی و دیگر گونی‌های الگوی سرمایه‌گذاری، الگوی مالکیت و مشارکت شرکت‌ها در کشورهای توسعه نیافته، مورد تجزیه و تحلیل قرار می‌گیرد. آنگاه اهمیت اقتصادی کشورهای توسعه نیافته و علل سرمایه‌گذاری شرکت‌های چندملیتی در این کشورها بررسی می‌شود. در آخر این نوشته بی‌آمدهای کلی اقتصادی و اجتماعی عملکرد این شرکت‌ها به اختصار تشریح می‌شود و به تأییراتی که آن‌ها بر مهمترین جنبه‌های اقتصادی - سیاسی کشورهای توسعه نیافته، یعنی تأثیر بر ساخت دولت، بر جریان صنعتی شدن و بالاخره بر طبقات و گروه‌های اجتماعی بانی می‌گذارند اشاره می‌شود. در این نوشته کوشش شده که در هر مورد به دیدگاه‌های گوناگون صاحب‌نظران و متفکران مختلف اشاره شود و ماهیت و آثار واقعی این شرکت‌ها، به استناد اطلاعات و آمارها و مطالعات انجام شده، مورد تجزیه و تحلیل قرار گیرد. در پاره‌ای موارد، ناچاراً به مفاهیم اقتصادی و سیاسی و نیز به مباحث نظری، به شکل بسیار فشرده‌ای، چه در متن و چه در زیر نویس‌ها، اشاره شده است.

در قسمت دوم کتاب، ترجمه مقاله کوتاه ولسی بسیار مهم «شرکت‌ها و بانک‌های چندملیتی» نوشته «پل سویزی»، آمده است. در این مقاله، سویزی به آثار منطقی و نامطلوب عملکرد شرکت‌ها در «جهان سوم»، و نیز به بهران

مالی جهان سرمایه‌داری اشاره می‌کند.

قسمت سوم به ترجمه مقاله شرکت‌های چندملیتی و توسعه نیافتگی جهان سوم نوشته «رونالد مولر» اختصاص یافته است. در این مقاله، که از نظر آماری اهمیت دارد، مولر ادعاهای مربوط به آثار مثبت عملکرد شرکت‌های چند ملیتی بر اوضاع اقتصادی کشورهای جهان سوم را مورد بررسی قرار می‌دهد و به استناد آمار و ارقام گوناگون این ادعاها را مردود می‌شمارد. در «ضمیمه» کتاب، ترجمه و تلخیص مقاله «بین‌المللی‌شدن روابط سرمایه‌داری...» نوشته «لیکوس پولانزاس» آمده است. (از پولانزاس که از برجسته‌ترین نظریه‌پردازان امروز اروپا است، تا کنون در زبان فارسی اثری به چاپ نرسیده است. از آثار مهم اومی‌توان به قدرت سیاسی و طبقات اجتماعی؛ فلاخسیم و دیکتاتوری؛ بحران دیکتاتوری؛ دولت، قدرت، موسسات (اشاره نمود). با آنکه مطالب مورد بحث در اصل مقاله «بین‌المللی‌شدن روابط سرمایه‌داری...» بیشتر به تجزیه و تحلیل رابطه کشورهای امپریالیستی با یکدیگر، به‌ویژه رابطه بین آمریکا و اروپا مربوط می‌شود، با وجود این، قسمت‌هایی از آن مقاله در مورد رابطه کشورهای متروپل و کشورهای توسعه نیافته اقماری نیز مصداق می‌یابد و همین قسمت‌ها است که به فارسی برگردانده شده است. نوشته‌های پولانزاس، چه در سبک و چه در محتوا، بسیار پیچیده و مشکل است و درک مطالب آن نیازمند دقت و حوصله فراوان است.

زیر نویس‌های کتاب به جز در مواردی که اشاره شده، از نگارنده است. مأخذی که در متن نوشته‌ها به آن‌ها استناد شده، در زیر نویس هر صفحه، با اشاره به نام نویسنده و ذکر سال انتشار اثر در پرانتز و ذکر صفحه مربوطه، تنظیم یافته است، و در آخر هر نوشته فهرست کامل این مأخذ به ترتیب حروف الفبا و سال انتشار درج شده است.

در اینجا لازم می‌دانم از دوست عزیزم آقای علی کشتگر و از هابده مفیدی که متن را خوانده‌اند و نکات اصلاحی مهمی را به اینجانب متذکر شده‌اند و نیز از آقای خسرو شاپوری که در آماده کردن کتاب برای چاپ محبت فراوان نموده‌اند و نیز از آقای ناصر علیمردانی که کار پر زحمت حروف‌چینی و چاپ را با کمک همکارانشان به انجام رسانده‌اند سپاسگزاری نمایم. امید است انتشار این کتاب، با وجود کسب‌وهای بسیارش، بتواند به شناخت عملکرد و اثرات سرمایه‌انحصاری جهانی بر کشورهای توسعه نیافته، کمک کند.

شرکت‌های چند ملیتی
و
کشورهای توسعه نیافته

از جنگ جهانی دوم به این سو، دنیا شاهد رشد روزافزون شرکت‌های به اصطلاح «چندملیتی» بوده است. امروزه عملکرد این شرکت‌ها در سطح جهانی به گونه‌ای است که بندرت می‌توان کشور، ناحیه و یا منطقه‌ای را یافت که بطریقی در معرض اثرات آنها قرار نداشته باشد. این‌ها کارخانه‌های خود را تقریباً در هر جا که بخواهند برپا می‌کنند و محصولات خود را به هر شکل که مایل باشند بفروش می‌رسانند. از هرملیتی مدیر و کارمند به کار می‌گذارند و مبالغ هنگفت را به صورت ارزهای مختلف به جریان می‌اندازند. بسیاری از آنها، از نظر مالی بزرگتر از اقتصاد پاره‌ای از کشورهای جهان هستند. برای مثال ارزش افزوده هریک از ده شرکت بزرگ جهانی در سال ۱۹۷۱ منباجوز از ۳ میلیارد دلار یا به بیان دیگر بزرگتر از تولید ناخالص ملی بیش از هشتاد کشور جهان بوده است. در سال ۱۹۷۶، فروش هریک از ده شرکت بزرگ امریکایی به بیش از یازده میلیارد دلار بالغ گردید.^۱

۱. Fortune (may 1976) امروزه فروش سالانه شرکت‌هایی چون «اکسان» (Exxon) و «جی. ام. (G.M.)» به بیش از ۴۵ میلیارد دلار بالغ می‌گردد.

تولید بین‌المللی توسط شرکت‌های چند ملیتی، به‌روایتی امروزه به ۵۰۰ میلیارد دلار بالغ گردیده است.^۱ مطالعه‌ای که توسط «گات»^۲ انجام شده نشان می‌دهد که حدود ۳۰ درصد از تجارت جهانی نیز مربوط به داد و ستدهای فیما بین این شرکت‌ها است.^۳ این‌ها انحصار تکنولوژی را در جهان سرمایه‌داری در اختیار دارند و از نظر مالی دارای آنچنان قدرتی هستند که به راحتی قادرند با انتقال بخشی از موجودی پولی خود از يك ارز به ارز دیگر برای هر کشوری بحران پولی و ارزی بوجود آورند. يك بررسی نشان می‌دهد که مجموع دارایی نقدی^۴ در جریان این شرکت‌ها در سال ۱۹۷۰ به ۳۰ الی ۳۵ میلیارد دلار، یا سه برابر ذخیره دولت آمریکا بالغ گردید.^۵

این شرکت‌ها به رغم اندازه فول‌پیکرشان، بسرعت در حال رشد هستند. درواقع نرخ رشد تولید بین‌المللی از نرخ رشد تولید ناخالص داخلی^۶ و نرخ رشد صادرات جهانی تجاوز کرده است. بین سال‌های ۱۹۶۱ و ۱۹۷۱، تولید ناخالص داخلی اقتصادهای مبتنی بر بازار، بر اساس قیمت‌های جاری بطور متوسط حدود ۹ درصد افزایش یافت، اما در همین زمان تولید بین‌المللی، سالانه بطور متوسط حدود ۱۳ درصد

۱. Behrman (1972) باید توجه داشت که محاسبه میزان تولید بین‌المللی بسته به متدولوژی مورد استفاده و عوامل مورد نظر متفاوت است. مثلاً گزارش سازمان ملل (U.N. Report (1973 این رقم را حدود ۲۲۰ میلیارد دلار تخمین می‌زند.

2. GATT

۳. به نقل از Palloix (1973) p.81.

4. Liquid asset

5. Tugendhat (1971) p.161

6. Gross Domestic Product

رشد نشان داد.^۱ مآخذ دیگری نشان می‌دهد که نرخ رشد این شرکت‌ها سالانه حدود ده درصد است، و این میزان دو برابر نرخ رشد تولید ناخالص ملی جهان و چهل درصد سریع‌تر از رشد صادرات جهانی است.^۲ بدین سان «شرکت‌های چند ملیتی» امپراتوری‌های عظیم صنعتی و تجاری خود را گسترش می‌دهند و به شکل فزاینده‌ای در بخش‌های وسیع‌تری از حیات اقتصادی کشورها رخنه می‌کنند. «استیفن هایمر» بر اساس روند رشد فعلی این شرکت‌ها پیش‌بینی می‌کند که در آینده‌ای نه‌چندان دور رژیمی متشکل از ۳۰۰ تا ۴۰۰ شرکت چند ملیتی بر بیش از شصت ناهفتاد درصد کل بازده صنعتی جهان حکومت خواهد کرد.^۳ در نهایت عملکرد این شرکت‌ها بسیار پیچیده و گاه شگفت‌آور است. آن‌ها به دنبال کسب منفعت و رشد و گسترش عملیات شرکت‌اند و در این راه به منافع «ملی» چندان نمی‌اندیشند و بیش از هر چیز سود «بین‌المللی» شرکت مورد توجه‌شان است.^۴

1. U.N. Report (1978) P. 14:

این رقم بر مبنای میزان فروش شرکت‌های خارجی وابسته به شرکت‌های آمریکایی بین سال‌های ۱۹۶۲ و ۱۹۶۸ بر اساس قیمت‌های جاری محاسبه شده.

2. Dunning (1971) p. 19

3. Hymer (1970):

البته این نوع محاسبات ضمن آن که بیانگر پاره‌ای از واقعیات کنونی هستند، اگر بدون در نظر گرفتن روند تشدید تضادهای درونی و بیرونی کشورهای مترقی مطرح شوند، گمراه‌کننده خواهند بود.

۴. مثلاً، شرکت معروف آمریکایی «آی. تی. تی.» در جنگ جهانی دوم، از طریق یکی از شرکت‌های وابسته‌اش، ۴۸٪ سهام شرکت فوکه ولف (Focke wulf) را که برای بمباران کشتی‌های آمریکایی و متفقین بمب افکن می‌ساخت، خریداری کرد و به این ترتیب در بمباران کشتی‌های «کشور» خود به‌طور بی‌نقش داشت. جالب‌تر آنکه سی سال بعد، آی. تی. تی. بی‌خاطر جبران خسارات —

با چنین قدرتی است که این شرکت‌ها حاکمیت دولت‌ها را به مبارزه می‌خوانند و اقتدار آنها را مورد تردید قرار می‌دهند. بدیهی است که تمام دولت‌ها به شکل یکسان تحت تأثیر این شرکت‌ها قرار نمی‌گیرند. دولت‌های «مسلط» شرکت‌ها به شکلی متفاوت از دولت‌های به اصطلاح «میزبان» تحت تأثیر این شرکت‌ها قرار می‌گیرند. وضع دولت «میزبان» به اصطلاح توسعه یافته نیز بدیهی است که با وضعیت دولت میزبان به اصطلاح «در حال توسعه» تفاوت می‌کند. هر چند این شرکت‌ها عمدتاً علاقه‌مند سرمایه‌گذاری و گسترش فعالیت‌های خود در کشورهای پیشرفته صنعتی هستند و هم اکنون نیز قسمت اعظم سرمایه‌گذاری آنها در این قبیل کشورها است، اما، کشورهای «مستعد» در حال توسعه نیز اهمیت روزافزونی برای سرمایه‌گذاری این شرکت‌ها کسب کرده‌اند. با آنکه در رابطه با کشورهای نوع دوم

— وارد شده توسط پمپاکن‌های آمریکایی بر شرکت وابسته‌اش در آلمان، ۲۶ میلیون دلار از دولت آمریکا غرامت گرفت:

Barnet ■ Muller (1974), P 60.

۱. معادل است که این کشورها را با کشورهای «جهان سوم» و یا «در حال توسعه» بنامند؛ هیچ‌یک از این مفاهیم بیانگر وضوح و اطمینان این کشورها نیستند. مفهوم «جهان سوم» بر این اشاره دارد که این دسته از کشورها راهی جدا از جهان «اول» و «دوم» برگزیده و به شکلی مستقل و بی‌ارتباط با دو جهان دیگر راه توسعه خود را می‌پیمایند. مفهوم «در حال توسعه» بر این اشاره دارد که این کشورها صرفاً «مقیاس» از کشورهای «پیشرفته» به سوی تکامل و توسعه‌ای که کشورهای پیشرفته پیروده‌اند در حرکت هستند. پاره‌ای، بجای این مفاهیم از مفهوم اقماری «Peripheral» استفاده کرده‌اند. این مفهوم بدان معنا است که این کشورها جزء تابعی از یک نظام جهانی هستند. در این نوشته بسته به مورد از هر یک از این مفاهیم استفاده شده است. شاید مفهوم «وابسته» مناسب‌تر باشد.

قسمت اعظم سرمایه‌گذاری‌های این شرکت‌ها در منابع طبیعی و مواد خام اولیه است؛ لیکن سرمایه‌گذاری در بخش‌های صنعتی و خدماتی نیز در کشورهایی که امکانات بالقوه بیشتری دارند، در حال گسترش است.

سرمایه‌گذاری روزافزون شرکت‌های جهانی در کشورهای در حال توسعه، که به تقسیم کار جدید جهانی و الگوی جدید سرمایه‌گذاری مربوط می‌شود، تأثیرات شگرفی بر زندگی اقتصادی، اجتماعی، و فرهنگی این کشورها گذاشته است. عملکرد این شرکت‌ها آنچنان با جنبه‌ها و ابعاد مختلف زندگی کشورهای در حال توسعه عجین شده و درهم آمیخته که شناخت و تجهیز و تحلیل ادعای اقتصادی و اجتماعی این کشورها بدون بررسی نقش این شرکت‌ها امری است محال. از این رو شناخت شرکت‌های چندملیتی و چگونگی عملکرد آن‌ها حائز اهمیت فراوانی است.

۱. مشخصات شرکت‌های چندملیتی

هنگامی که از شرکت‌های چندملیتی صحبت می‌شود، انواع گوناگونی از آن‌ها که از نظر منشأ ملی، اندازه و پراکندگی سازمانی، الگوی مالکیت و مشارکت، نوع فعالیت در بخش‌های مختلف اقتصادی، سیاست‌های مدیریت و غیره متفاوتند، در نظر مجسم می‌شوند. اما، با وجود این تفاوت‌ها، وجوه اشتراک بین این شرکت‌ها بسیار زیاد است، و از این رو کاربرد يك عنوان عام و همگانی برای آن‌ها قابل توجیه است.

برای آنکه شرکتی تحت عنوان يك شرکت «چندملیتی» طبقه‌بندی شود بسايد از يك سلسله خصوصیات خاص بهره‌مند باشد: يك شرکت چندملیتی معمولاً بزرگ است، بیشتر به شکل الیگوپولی^۱ عمل می‌کند، شعب و شرکت‌های وابسته‌ای در کشورهای گوناگون

۱. Oligopoly نوعی ساخت اقتصادی است که در آن تعداد بسیار معدودی شرکت قسمت اعظم تولید يك بخش صنعتی را در دست دارند. مثلاً در صنایع اتومبیل‌سازی آمریکا، تنها سه شرکت متجاوز از ۹۲٪ تولید اتومبیل را در دست دارند. الیگوپولی که نتیجه مستقیم رشد سرمایه‌داری و تمرکز و تراکم سرمایه است، یکی از مهمترین شکل‌های سازمانی سرمایه انحصاری است.

دارد، و فروش سالانه‌اش از صدها میلیون دلار تجاوز می‌کند. با آنکه اندازه بزرگ و پراکندگی سازمانی ضابطه بسیار مهمی محسوب می‌شود، اما براین قاعده استثناهایی نیز هست. برای نمونه، در مورد شرکت‌های ژاپنی، علاوه بر شرکت‌های فول‌پیکر، شرکت‌های کوچک نیز در سرمایه‌گذاری بین‌المللی فعالیت دارند. جنبه الیگوپولی این شرکت‌ها نیز عمومیت ندارد. برخی از الیگوپولی‌ها در سرمایه‌گذاری بین‌المللی شرکت نمی‌کنند، مانند صنایع فولادسازی، و برخی از این شرکت‌ها نیز بی آنکه خصوصیت الیگوپولی داشته باشند در سرمایه‌گذاری خارجی شرکت دارند، نظیر برخی از صنایع غذایی و کاغذ.^۱ ضابطه مشترک تمام این شرکت‌ها، فعالیت در کشورهای دیگر است. این شرکت‌ها یا از طریق شعبه^۲ و یا شرکت تابعه^۳ عمل می‌کنند. شرکت تابعه یا حالت وابسته^۴ دارد و یا حالت پیوسته^۵ ضمناً تمامی شرکت‌های مادر در کشورهای سرمایه‌داری غرب قرار دارند.

در رابطه با نوع سرمایه‌گذاری، اغلب این شرکت‌ها از طریق سرمایه‌گذاری مستقیم^۶ عمل می‌کنند. این نوع سرمایه‌گذاری برعکس سرمایه‌گذاری «پورت فولیو»^۷، سرمایه‌گذاری در روند تولید است و

1. Behrman (1989) p.6

۲. Branch (بخشی از شرکت که عملیات آن در خارج صورت می‌گیرد).

۳. Affiliate (شرکتی که تحت کنترل مؤثر شرکت مادر انجام وظیفه می‌کند).

۴. Subsidiary (یعنی شرکت مادر اکثریت سهام با حق رأی را دارا است).

۵. Associate (یعنی شرکت مادر اقلیت سهام با حق رأی را دارد).

6. Direct Investment

۷. Portfolio Investment: سرمایه‌گذاری در خرید سهام و اوراق بهادار و

پرداخت وام و غیره.

کنترل مستقیم عملیات را در دست شرکت سرمایه‌گذار قرار می‌دهد. این نوع سرمایه‌گذاری بسرعت در حال رشد است^۱ و طبق گزارش صندوق بین‌المللی پول، امروزه ۷۵ درصد کل جریان خروج سرمایه خصوصی از کشورهای پیشرفته صنعتی را تشکیل می‌دهد.^۲ این نوع سرمایه‌گذاری در کشورهای توسعه نیافته نیز بسرعت روبه‌افزایش است. در امریکای لاتین، که سرمایه‌گذاری امریکا درست بعد از جنگ جهانی دوم معادل ۴۰۰ میلیون دلار بود، در سال ۱۹۷۳ به ۶ میلیارد دلار بالغ شد. در دهه ۱۹۶۰ سرمایه‌گذاری سایر کشورهای صنعتی از جمله آلمان و ژاپن در این کشورها، حتی به نسبت سرمایه‌گذاری امریکا، با سرعت بیشتری رشد یافت.^۳ علاوه بر سرمایه‌گذاری‌های فوق، برخی از شرکت‌های چندملیتی به فروش خدمات مدیریت^۴ نیز اشتغال دارند و از طریق مشاورت مدیریت، با اداره مستقیم امور شرکت‌ها، «خدمات» مربوطه را به فروش می‌رسانند.

استفاده از قراردادهای خرید خدمات مدیریت پیوسته فزونی می‌گیرد. مثلاً در سال ۱۹۷۰ درآمد ناشی از حق الزحمه‌های مدیریت، ۲۵ درصد کل سود حاصل از سرمایه‌گذاری خارجی شرکت‌های امریکایی را تشکیل می‌داد.^۵

از نظر الگوهای مالکیت، بما آنکه اغلب این شرکت‌ها از طریق

۱. تنها استثناء سرمایه‌گذاری اروپا در امریکا است که ۷۰٪ آن در پورت‌فولیو سرمایه‌گذاری شده است. U.N. Report (1973) p.16

2. IMF (1970) 3. Evans (1972) p.122

4. Management Services 5. Muller (1979)

مالکیت تام و یا مالکیت اکثریت سهام بر شرکت‌های خارجی خود کنترل مستقیم دارند، معهذا بر این قاعده استثناهایی نیز وجود دارد. برای نمونه ضمن آنکه هشتاد درصد شرکت‌های امریکایی و ۷۵ درصد شرکت‌های انگلیسی دارای مالکیت تام و یا اکثریت سهام شرکت‌های وابسته خود هستند، شرکت‌های ژاپنی با مشارکت و مالکیت اقلیت سهام با رقبای خود به رقابت می‌پردازند.

تمایز دیگر شرکت‌های چند ملیتی، تفاوت در سرمایه‌گذاری در بخش‌های گوناگون اقتصادی است. از نظر تاریخی فعالیت این شرکت‌ها قبل از آنکه در بخش صنایع رشد کند، ابتدا در مواد اولیه و در بخش استخراجی توسعه یافت. سرمایه‌گذاری خارجی در بخش‌های مختلف، بسته به نوع کشور، متفاوت است. مثلاً در کشورهای سرمایه‌داری غربی میزان تقریبی سرمایه‌گذاری خارجی در بخش‌های مختلف عبارت است از: ۲۳/۶ درصد در نفت، ۵/۲ درصد در معادن، ۴۷/۳ درصد در صنایع، و ۲۳/۹ درصد در دیگر بخش‌ها. حال آنکه همین ارقام در مورد کشورهای در حال توسعه عبارت است از: ۳۹/۷ درصد در نفت، ۹/۳ درصد در معادن، ۲۶/۹ درصد در صنایع، و ۲۴/۱ درصد در سایر بخش‌ها.^۱ علاوه بر این، فعالیت شرکت‌های چند ملیتی در بخش خدمات از جمله بانکداری، جهانگردی و غیره نیز در حال گسترش است. شرکت‌های چند ملیتی را، با توجه به تفاوت‌ها و وجوه تشابه‌شان، از جهات مختلف طبقه‌بندی کرده‌اند. دانیلنگ^۲ بر اساس نوع فعالیت

1. U.N. Report (1973)
2. Dunning (1971) pp.21-23

شرکت‌ها، آن‌ها را به دو دسته اصلی تقسیم کرده است: یکی شرکت‌های چند ملیتی تولیدی^۱ - یعنی شرکت‌هایی که در بیش از یک کشور مالک تأسیسات تولیدی از جمله کارخانجات، معادن، پالایشگاه‌های نفت و غیره هستند، و آن‌ها را بطور مؤثر تحت کنترل دارند. دیگری شرکت‌های چند ملیتی تجاری^۲ - یعنی شرکت‌هایی که محصولات تولید شده در داخل کشور خود را به سایر شرکت‌ها در کشورهای دیگر می‌فروشند. این دو دسته شرکت، چه از نظر عملکرد و چه از نظر اثراتی که بر کشور «میزبان» می‌گذارند بایکدیگر تفاوت اساسی دارند. تفاوت آن‌ها کمابیش تفاوت اساسی بین عملکرد سرمایه تجاری و سرمایه صنعتی در سطح جهانی است.

بطور کلی با در نظر گرفتن تفاوت‌ها و وجوه تشابه انواع این شرکت‌ها، شرکت «چند ملیتی» را می‌توان چنین تعریف کرد: مجموعه‌ای بکپارچه و سازمان یافته از وسایل تولید که تحت یک مرکز واحد سیاست گذاری اداره می‌شود و مؤسسات و تأسیسات مختلفی را که در سرزمین‌های مختلف پراکنده است کنترل می‌کند.^۳

نکته‌ای که در مورد عنوان «چند ملیتی» این شرکت‌ها باید به آن توجه داشت این است که به طرز گمراه کننده‌ای این برداشت نادرست را می‌تواند القاء کند که آن‌ها مربوط به ملیت خاصی نیستند و ملیت‌های گوناگون در مالکیت و کنترل آن‌ها سهیم‌اند. این شرکت‌ها در واقع

1. Multi-national producing enterprise (MPE)
2. Multi-national trading enterprise (MTE)
3. Arrighi (1979)

با فروش بخش کوچکی از سهام خود به تعداد زیادی سهامدار از کشورهای مختلف و یا از طریق استخدام مدیران محلی و پنهان کردن هویت ملی خویش، ظاهری بین‌المللی و چندملیتی بخود می‌گیرند؛ اما در واقع این شرکت‌ها به سرمایه‌داران کشور بخصوصی تعلق دارند و سهامداران و مدیران اصلی آن‌ها تابعیت همان کشور بخصوص را دارا هستند. همان‌طور که «بارنت» و «مولر»^۱ اشاره می‌کنند، این شرکت‌ها به منظور جلب مالیت‌های دیگر، هویت ملی خود را پنهان می‌سازند. شرکت‌ها هرچه کمتر با دولت‌های موطن خود شناخته شوند، مصونیت بیشتری دارند.

۲. روند بین‌المللی شدن سرمایه و ظهور شرکت‌های چندملیتی

شرکت‌های چندملیتی، در شکل امروزی خود، عمدتاً از بعد از جنگ جهانی دوم به وجود آمدند.^۱ البته مدت‌ها قبل از آن شرکت‌های بین‌المللی بزرگ، نه از نوع تجاری، نظیر کمپانی هند شرقی و یا کمپانی هودسن بی و غیره^۲ بلکه از نوع شرکت‌های تولیدی امروزی

۱. در مورد ایالات متحد آمریکا، شرکت‌های بزرگ پس از تثبیت نفوذ همه‌جانبه غرور و رفاه آمریکا، شروع به گسترش فعالیت‌های خارج از قاره کردند. با آنکه اولین موج سرمایه‌گذاری خارجی آمریکا در اوایل قرن حاضر آغاز گردید، و بعد از جنگ جهانی دوم، طرح مارشال صحنه را برای نفوذ کامل شرکت‌ها در اروپا آماده ساخت، لیکن، پودش بزرگ سرمایه‌گذاری خارجی آن کشور بین سال‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۹ صورت گرفت. Hymer (1975) P.39 بطور کلی سرمایه‌گذاری خارجی آمریکا بعد از جنگ جهانی دوم با سرعت بسیار زیاد رشد یافت. بین سال‌های ۱۹۳۶ و ۱۹۶۹، ارزش ثبت شده سرمایه - گذاری مستقیم این شرکت‌ها از ۷۲۰۰ میلیون دلار به ۷۰۷۶۲ میلیون دلار افزایش یافت Tugendhat (1971) P.35

۲. هیچ‌یک از شرکت‌های بزرگ تجاری گذشته نباید به عنوان پیشگامان شرکت‌های چندملیتی امروز قلمداد شوند، چرا که تفاوت بین آن‌ها بسیار است. آن شرکت‌ها حامل (Bearer) سرمایه تجاری (Merchant Capital) بودند. تمامی تولید در کشورهای متروپل، آن هم نه توسط خود شرکت‌های تجاری، صورت می‌گرفت. فعالیت آن‌ها کلاً بر محور استخراج مواد اولیه دور می‌—

وجود داشت. در سال‌های ۱۸۶۰ شرکت‌هایی به‌وجود آمدند که فراسوی مرزهای ملی خود آغاز به تولید کردند. شرکت‌هایی نظیر «سینگر»، «اینترنشنال هاروستر»، «وستینگهاوس الکتریک»، «ژنرال» و غیره در آن دوران، صاحب کارخانجات تولیدی در سایر کشورها بودند. اما بجز این استثناها، تولید بین‌المللی شرکت‌های چند ملیتی در مراحل بعدی توسعه سرمایه‌داری در اواسط قرن حاضر، با ابعادی گسترده آغاز گردید.

از نظر پاره‌ای متفکران، پیدایش این شرکت‌ها ادامه همان روندی است که سرمایه‌داران را، از طریق رقابت آزاد، به‌سوی استفاده از منابع ارزان مواد اولیه و نیروی کار ارزان در کشورهای توسعه‌نیافته کشاند؛ تا از يك سو مواد اولیه مورد نیاز صنایع خود را تأمین کنند و از سوی دیگر این کشورها را بصورت بازار مصرف محصولات تولید شده خود در آورند، و این مرحله‌ای بود که عمده‌تأ توسط «صدور کالا» مشخص می‌گردید. همچنین پیدایش این شرکت‌ها دنباله همان روندی است که از طریق تمرکز و تراکم سرمایه^۱ به سرمایه‌داری

۱- زده‌بندرت در پیش از يك کشور فعالیت داشتند. با آنکه آن‌ها «انباشت اولیه» سرمایه (Primitive accumulation) را در کشورهای اروپایی تدارك دیدند و پایه‌ای انقلاب صنعتی را بنیان‌نهادند اما در پیدایش شرکت‌های امروزی دخالت مستقیم نداشتند. منشأ شرکت‌های غول‌پیکر امروزی را باید در واقع در کارگاه‌های تولیدی کوچک بخش صنعتی جستجو کرد.

1. Tugendhat (1971) P.33 و Palloix (1973) P.83

۲- تراکم سرمایه (Concentration)، بعنوان نتیجه طبیعی روند انباشت، عبارت است از رشد يك سرمایه و نتیجتاً رشد مقیاس تولیدی آن. تمرکز (Centralization) عبارت است از دست‌اندازی به‌سایر سرمایه‌هایی که شود.

انحصاری که مشخصه اساسی آن «صلور سرمایه» بود، منتهی گردید. توسعه این شرکت‌ها در واقع چیزی نیست جز کامل شدن روند انباشت سرمایه و تمرکز فزاینده آن که از نیاز به «رشد» مداوم‌اش ناشی می‌شود. این نیاز به رشد مداوم، خصوصیت ذاتی سرمایه است. «توسعه تولید سرمایه‌داری ایجاب می‌کند که بر میزان سرمایه بکار گرفته شده در یک واحد صنعتی بطور مداوم افزوده شود، و رقابت سبب می‌شود که قوانین ذاتی سرمایه‌داری، به‌سان قوانینی که از خارج سرمایه‌داران را تحت فشار قرار می‌دهد، توسط هر یک از آن‌ها احساس گردد. این قوانین، سرمایه‌دار را مجبور می‌سازد که دائماً سرمایه را وسعت بخشد.» رشد در این مفهوم بدان معنی است که بخشی از «ارزش اضافی»^۱ که از عملکرد یک واحد سرمایه در یک دوره معین حاصل می‌گردد، در دوره بعد به سرمایه افزوده شود. هر اندازه که سرمایه بیشتر باشد، میزان ارزش اضافی که از آن بدست می‌آید بیشتر است، و بهمان نسبت نیز سبب رشد بیشتری می‌گردد.

این روند رشد و گسترش، ابتدا به‌تراکم و تمرکز سرمایه در سطح ملی انجامید. «این تراکم، تقلیل اساسی تعداد سرمایه‌های مختلفی را که بایکدیگر در رقابت بودند، موجب گشت، تا آنجا که تمامی شاخه‌های صنعت زیر سلطهٔ مشی «تراست»، شرکت و انحصارات درآمد. نتیجه آنکه گرایش به رقابت و نیز گسترش بازار داخلی محدود گردید

— به درجات مختلف تراکم یافت‌اند. به عبارت دیگر تمرکز عبارت است از: از بین بردن استقلال فردی سرمایه‌های دیگر و «سلب مالکیت از سرمایه‌دار، [و] تبدیل بسیاری سرمایه‌های کوچک به چند سرمایه بزرگ».

1. Accumulation of Capital 2. Surplus Value

و این امر ایجاد مازاد سرمایه و صدور فزاینده سرمایه را موجب گشت...»^۱

علاوه بر مشکل مازاد سرمایه، که از دیدگاه برخی متفکران، از دلایل اصلی خروج سرمایه از کشورهای متروپل محسوب می شود، «گرایش نزولی نرخ سود»^۲ نیز عامل عمده دیگری است که سرمایه دار را مجبور به جستجو برای یافتن فرصت های مناسبتری برای سرمایه گذاری می نماید. این گرایش نزولی نرخ سود که بر اثر بالا رفتن «ترکیب ارگانیک سرمایه»^۳ (که خود از بالا رفتن میزان سرمایه ثابت^۴ به نسبت میزان سرمایه متغیر^۵ متأثر می گردد) ایجاد می شود، سرمایه دار را ناچار می سازد که در جهت پایین آوردن ترکیب ارگانیک سرمایه تلاش ورزد و «نرخ ارزش اضافی» (یعنی نسبت ارزش اضافی به سرمایه متغیر) را افزایش دهد. از آنجا که چنین کاری در درون کشور متروپل که هزینه اقلام سرمایه ثابت (ماشین آلات، تکنولوژی، تأسیسات، مواد خام، و غیره) از یک طرف و هزینه سرمایه متغیر (دستمزد کارگر) از طرف دیگر روبه افزایش است، میسر نیست، سرمایه دار ناگزیر به نقایطی جلب می شود که ترکیب ارگانیک سرمایه به نسبت پایین تر باشد.

برخی دیگر، دلیل صدور سرمایه را در ساخت انحصاری صنعت جستجو می کنند و ضمن آنکه دلایل بالا را تا حدی مورد تردید قرار

1. Mandel (1975)

2. Falling Tendency of the rate of profit.

3. Organic Composition of Capital.

4. Constant Capital 5. Variable Capital

می‌دهند، علت اصلی را به‌سادگی در این می‌دانند که سرمایه به هر کجا که فرصت‌های پرسودتری وجود داشته باشد جلب می‌شود.

در کل روند توسعه سرمایه‌داری و خروج سرمایه از کشورهای متروپل، مراحل و دوره‌های گوناگونی تشخیص داده‌اند. پولانتزاس^۱ به سه دوره اشاره می‌کند: نخست، «مرحله انتقالی» که از اواخر قرن نوزده آغاز و ■ عصر بین دو جنگ ادامه می‌یابد و این مرحله‌ای است که در آن تعادلی ناپایدار^۲ بین سرمایه‌داری رقابت آزاد و سرمایه‌داری انحصاری وجود دارد، و شیوه تولید سرمایه‌داری به سوی «خارج» گسترش یافته سلسله زنجیر^۳ امپریالیستی را پایه‌ریزی می‌کند. سپس مرحله «قوام یافتن مرحله امپریالیستی، از عصر مابین دو جنگ آغاز می‌گردد و طی آن سرمایه‌داری انحصاری خود را بر سرمایه‌داری رقابت آزاد مسلط می‌سازد. مرحله سوم، مرحله‌ای است که از پایان جنگ جهانی دوم به این سو رادبرمی‌گیرد. در این مرحله روابط بین «متروپل» و «قمر» دگرگون می‌شود و طی آن دیگر شیوه تولید سرمایه‌داری سلسله خود را به‌سادگی از «خارج» و از طریق «تولید مجدد»^۴ روابط وابستگی، بر این شکل بندی‌ها اعمال نمی‌کند، بلکه استیلای خود را بطور مستقیم در درون آن‌ها پایه‌گذاری می‌کند. در این مرحله تراکم بین‌المللی سرمایه به تمرکز بین‌المللی آن می‌انجامد و شرکت‌های چند ملیتی به‌عنوان عمده‌ترین شکل سازمانی سرمایه بزرگ ظاهر می‌گردند.

1. Poulantzas (1974) pp.149-151

2. Unstable Equilibrium 3. Chain

4. Reproduction

در این مرحله است که سرمایه در تمامی ابعاد و اشکال خود اهم از تجاری، صنعتی و مالی، بین‌المللی می‌شود. رشد زیاد عوامل^۱ تولید در بسیاری بخش‌ها به‌حدی رسیده که دیگر تولید در مقیاس ملی مقرون به‌صرفه نیست، و این نه‌تنها بخاطر محدود بودن بازار داخلی، بلکه بخاطر آن است که برای تولید بسیاری از محصولات، حجم بزرگی از سرمایه باید به‌جریان افتد.^۲ امروزه «حداقل ظرفیت مطلوب»^۳ تولید برای بسیاری محصولات به‌حدی است که لااقل بازار چندین کشور را زیر پوشش قرار می‌دهد. امروزه يك ماشین مخصوص به‌تنهایی قادر است برای متجاوز از ده میلیون مصرف‌کننده کبریت تولید کند و یا ماشین دیگری برای ۲۵ میلیون مصرف‌کننده لامپ برق يك پالایشگاه نفت می‌تواند مصرف متجاوز از پانزده میلیون مصرف‌کننده را تأمین کند. يك کوره مدرن امروز می‌تواند آهن کافی برای جامعه‌ای متجاوز از يك میلیون تن را تأمین کند. يك کارخانه ذوب آهن نیازهای يك جامعه دو تا سه میلیونی، و يك کارخانه نورد نیازهای يك جامعه بیست میلیونی را تأمین می‌کند.^۴ برای کشوری نظیر سوئد، بازار داخلی تنها سی درصد ظرفیت مطلوب کارخانه تولید می‌نگار، پنجاه درصد تولید یخچال، و هفتاد درصد تولید آبجو را می‌تواند به‌خود اختصاص دهد و به‌این ترتیب است که بین‌المللی شدن نیروهای تولیدی، زیرساخت

1. Factors 2. Mandel (1975) PP.316-323

۳. Minimal Optimum Capacity - حداقل ظرفیت مطلوب برای تولید
حدی است که اگر از آن میزان کمتر تولید شود هزینه‌های هر واحد تولید
رو به افزایش می‌گذارد.

۴. Brown (1965) نقل شده (Mandel 1975)

لازم را برای بین‌المللی شدن سرمایه فراهم می‌آورند.

نظریه پردازان طرفدار اقتصاد بازار، مسئله گسترش شرکت‌ها را ضمن تأیید ضمنی نیاز به رشد، از دید گاه‌های دیگری مطرح کرده‌اند. عده‌ای معتقدند که علاوه بر منفعت طلبی، دلیل سرمایه‌گذاری بین‌المللی، دست‌یابی به سهم بزرگی از بازار جهانی به منظور کاهش مخاطرات ناشی از محدودیت‌های بازار داخلی و تأمین نیاز مداوم به رشد دائمی است.^۱ برمن^۲ دلیل این امر را در خصوصیت الیگوپولی صنعت جستجو می‌کند، یعنی خصوصیتی که موجب می‌شود شرکت نتواند سهم بازار داخلی خود را توسعه بخشد و به ناچار به سرمایه‌گذاری در خارج راغب می‌شود. رشد يك الیگوپولی در داخل محدود است به رشد بازار داخلی؛ و هرچند که يك شرکت می‌تواند علاوه بر تنوع جغرافیایی،^۳ با تنوع تولید محصولات جدید،^۴ به رشد خود ادامه دهد، مع‌هذا این رشد کماکان محدود می‌ماند. توگندات،^۵ اشاعه حمایت از تولیدات داخلی^۶ و وضع تعرفه‌ها را یکی از دلایل عمده رشد شرکت‌ها و سرمایه‌گذاری بین‌المللی می‌داند. چاندلر رشد شرکت‌ها را از طریق تکیه بر ساخت سازمانی داخلی آن‌ها شرح می‌دهد و الخ.

اما مشهورترین این دسته از نظریه‌پردازان، که تلاش کسوده نظریه ظاهراً جامع‌تری را در این زمینه معرفی کند و نشان دهد که چگونه و

- | | |
|-------------------------------|-----------------------|
| 1. U.N. Report (1973) P,28 | 2. Behrman (1969) P,6 |
| 3. Geographic diversification | |
| 4. Product diversification | |
| 5. Tugendhat (1971) | 6. Protectionism |
| 7. Chandler (1968) | |

چرا شرکت‌ها به سرمایه‌گذاری بین‌المللی روی می‌آوردند، ورتون^۱ است که نظریهٔ «سپیکل حیات کالا»^۲ را ارائه داده است. بطور خلاصه، او سپیکل حیات کالا را در چهار مرحله مشاهده می‌کند: در مرحلهٔ اول محصول جدیدی ابداع و به بازار داخلی عرضه می‌شود، در مرحلهٔ دوم بازار داخلی اشباع می‌شود و محصول به ترتیب به کشورهای «ساخت تقاضای»^۳ بالایی برای آن محصول دارند، صادر می‌شود، در مرحلهٔ سوم که بازار خارج وسعت می‌گیرد، این محصول از طریق سرمایه‌گذاری مستقیم در کشورهای خارجی، به ترتیب در کشورهای «ساخت عرضه»^۴ بالائری دارند، تولید می‌شود. در مرحلهٔ چهارم محصول تولید شده در کشورهای خارجی به کشوری که از اصل تولید کننده آن محصول بوده، صادر می‌شود. این مراحل با آنکه در مورد بسیاری از صنایع از جمله صنعت اتومبیل‌سازی، تلویزیون‌سازی، نساجی و غیره مصداق دارند، تنها بیانگر رویدادهای تحولات تولید این صنایع در سطح جهانی است ولی دلائل اساسی بین‌المللی آن تولید را بیان نمی‌کنند.

در هر حال، برکنار از دلائل بین‌المللی شدن سرمایه، امروزه اهمیت سرمایه‌گذاری خارجی برای شرکت‌های چند ملیتی به حدی است که بدون آن بسیاری از آنها قادر به ادامهٔ حیات خود نخواهند بود. برای نمونه، نستله^۵ ۹۷٪ کل درآمد خود را خارج از سوئیس به دست

1. R. Vernon
2. Product life cycle
3. Demand Structure
4. Supply Structure
5. Nestle

می‌آورد و آکزو^۱ ۸۸٪ فروش خود را از خارج از هلند تأمین می‌کند.^۲ بیش از ۳۰٪ منافع شرکت‌های انگلیسی از عملیات خارجی آن‌ها به‌دست می‌آید. بررسی انجام شده از ۳۴۲ شرکت بزرگ امریکایی، نشان می‌دهد که این شرکت‌ها ۲۵٪ درآمد خود را از شرکت‌های وابسته خود در خارج به‌دست می‌آورند.^۳ شرکت‌های نفتی پنج «خواهران» امریکا، در سال ۱۹۷۳ بیش از دو سوم منافع خود را از خارج به‌چنگ آوردند،^۴ الخ...

1. Akzo
2. Duerr and Roach (1973) P,75
3. Dunning (1974) P,14
4. Sampson (1975) P,111

۳. تقسیم کار جدید جهانی و تغییرات الگوی سرمایه‌گذاری

بین‌المللی شدن سرمایه و گسترش انقلاب تکنولوژیک (که اهمیت مواد خام سنتی را تقلیل و بازآوری کشاورزی را افزایش داد)، همراه با فراهم آمدن فرصت‌های جدید برای سرمایه‌گذاری مطمئن و پرسود در کشورهای پیشرفته صنعتی، زمینه تغییر تدریجی تقسیم کار جهانی را فراهم آورد. امروزه به جای تقسیم کار قدیمی جهان (که طی آن مستعمره‌ها از یک سو تأمین کننده مواد اولیه معدنی و کشاورزی برای کشورهای متروپل بودند، و از سوی دیگر بازار کالاهای مصرفی تولید شده توسط آنها)، تقسیم کار جدیدی در سطح جهانی به وجود آمده است. در جهان سرمایه‌داری امروز به جای وجود جوامع کشاورزی از یکسو و جوامع صنعتی از سوی دیگر، و به جای تولید کنندگان مواد خام از یکسو و تولید کنندگان کالاهای ساخته شده از سوی دیگر، با تقسیم کاری مواجه‌ایم که در آن تولیداتی که به دانش و مهارت‌های بسیار پیچیده و دقیق نیاز دارند در کشورهای صنعتی سرمایه‌داری متمرکز می‌شوند^۱ و صنایع مصرفی سبک در کشورهای اقماری متمرکز می‌یابند.

نیز بنابراین تقسیم کار، همان‌طور که «ستس»^۱ اشاره می‌کند، به تدریج مشاغل پیچیده نیازمند به مهارت بسیار، در متروپل و مشاغل نیمه ماهر در قمر متمرکز می‌شود.^۲ او همچنین مشخصه اساسی تقسیم کار جدید جهانی را در وجود کشورهای تولید کننده تکنولوژی صنعتی و تحقیقات علمی از يك سو و کشورهای مصرف کننده این تکنولوژی از سوی دیگر جستجو می‌کند.

الگوهای جدید سرمایه‌گذاری بر اساس چنین تقسیم کار جدیدی در سطح جهانی به وجود آمده‌اند. شناخت این الگوها برای شناخت تأثیر عملیات شرکت‌ها بر کشورهای در حال توسعه بسیار ضروری است.

در دوره استعمار، چه در کشورهای مستعمره و چه در کشورهای نیمه‌مستعمره، الگوی سرمایه‌گذاری عمدتاً عبارت بود از «تولید مواد اولیه»^۳ «برای صادرات»^۴ و این سرمایه‌گذاری بنا به ماهیت فعالیت‌ها، بیشتر «کاربر»^۵ بود. در حالی که، چنانچه خواهیم دید، الگوی جدید سرمایه‌گذاری جهانی در این کشورها عبارت است از «تولید کالاهای

1. Szentes (1970) P.9

۲. البته این نظر مورد تردید برخی از نظریه‌پردازان دیگر قرار گرفته. از آن جمله «برهرمن» (Braverman) را می‌توان نمونه داد که در کتاب «برجسته خرد» نام کارگر و سرمایه اقتصادی نشان می‌دهد به تدریج که اتوماسیون گسترش می‌یابد، سطح مهارت‌ها ■ حد معینی بالا می‌رود و پس از آن کاهش می‌یابد.

3. Primary Producing

4. Export Oriented

5. Labour Intensive

مصرفی^۱، با هدف «جانشین سازی واردات»^۲ و عمدتاً «سرمایه بر»^۳ است.

البته توزیع میزان سرمایه گذاری در بخش های مختلف در کشور های در حال توسعه، هنوز در بسیاری موارد نمایانگر همان الگوی قدیمی است. سرمایه گذاری در بخش های استخراجی، کشاورزی و خدمات عمومی هنوز معادل حدود دو سوم مجموع کل سرمایه گذاری مستقیم را شامل می شود.^۴ در بعضی مناطق این رقم حتی بیش از این است. برای نمونه در خاور میانه، نفت حدود ۹۰٪ مجموع سرمایه گذاری خارجی را به خود اختصاص می دهد.^۵ هنوز چه بسیار کشورها هستند که اقتصادشان عمدتاً متکی به معدن است، از آن جمله موریتانی، گینه، اکوادور و بسیاری کشورهای دیگر را می توان یاد کرد که عمدتاً به تولید سنگ آهن، بوکسیت، و غیره اتکا دارند.^۶ بررسی های دیگر نیز تأیید می کنند که الگوی سرمایه گذاری در مواد اولیه تاحدی بدون تغییر باقی مانده است. «ترنر»^۷ نشان می دهد که تنها ۲۲٪ کل سرمایه گذاری خارجی در کشورهای در حال توسعه به بخش صنعت اختصاص یافته، حال آنکه ۴۶٪ در نفت و ۳۲٪ در معادن سرمایه گذاری شده است. البته توزیع سرمایه گذاری در بخش های مختلف، در هر منطقه

1. Consumer good Producing

۲. Import Substitution: (تولید داخلی همان کالاهایی که قبلاً از خارج وارد می شده).

3. Capital Intensive

4. U.N. (1973) P,109

5. OECD (1972)

6. Amin (1973) P,76

7. Turner (1971) P,105

وضعیت متفاوتی گرفته است. مثلاً در امریکای جنوبی ۲۸٪ از سرمایه‌گذاری خارجی در نفت و ۳۹٪ در کارخانجات تولیدی متمرکز شده، حال آنکه این ارقام برای آفریقا به ترتیب عبارتند از ۳۹٪ برای نفت و ۱۹٪ برای کارخانجات.^۱

بهر حال این الگو، همان‌طور که قبلاً اشاره شد، در جهت افزایش سرمایه‌گذاری در صنایع تولیدی در حال تغییر است. مثلاً در مورد شرکت‌های امریکایی، ضمن آنکه بین سال‌های ۵۵-۱۹۵۱، ۲۲٪ سرمایه‌گذاری به بخش استخراجی اختصاص یافته بود، در ۱۹۶۹، سهم این بخش به ۱/۷٪ تقلیل یافت. از سوی دیگر ضمن آنکه سهم صنایع تولیدی از این سرمایه‌گذاری در همان سال‌های ۵۵-۱۹۵۱، معادل ۱۶/۷٪ بود، این رقم در ۱۹۶۹ به ۳۶/۵٪ افزایش پیدا کرد.^۲ سرمایه‌گذاری در صنایع در کشورهای در حال توسعه، عمدتاً در جهت «جانشین‌سازی واردات» و در صنایع سبک مصرفی از جمله صنایع غذایی، آشامیدنی، منسوجات، کفش، اثاثه و وسایل منزل متمرکز است.^۳ این صنایع کلاً در جهت تأمین نیازهای قشرهای میانه و پر درآمد جمعیت این کشورها است.

۱. OECD (1972). در اغلب کشورهای آفریقایی، امریکای مرکزی و جنوبی و شورویانه (الجزایر، نیجریه، زامبیا، جامائیکا، پرو، کویت و غیره) سرمایه‌گذاری خارجی عمدتاً در بخش استخراجی است، حال آنکه در کشورهای که زیرساخت صنعتی توسعه یافته‌تری دارند (آرژانتین، برزیل، مکزیک، هند و غیره) این سرمایه‌گذاری بیشتر در کارخانجات تولیدی متمرکز گشته است. U.N. (1973) P.19.

2. Vernon (1972) PP.185-6

3. Chudson (1979) P.140, Arrighi (1973) P.111

علاوه بر بخش‌های صنایع مصرفی، در بعضی موارد سرمایه‌گذاری صنعتی به‌سوی بخش‌های تولیدی کالاهای واسطه از جمله سپمان، مواد معدنی غیر فلزی و نیز محصولات شیمیایی و پتروشیمی سوق داده شده‌اند. فرآوردن^۱ محصولات معدنی که عمدتاً هدف آن صادراتی است، نیز در برخی کشورها مورد توجه بیشتر سرمایه‌های خارجی قرار گرفته است.^۲

خصوصیت دیگر الگوی سرمایه‌گذاری شرکت‌ها در کشورهای در حال توسعه، نوع خاصی از سرمایه‌گذاری صنعتی است که اصطلاحاً به «سکوی صادرات»^۳ معروف شده است. این نوع سرمایه‌گذاری تنها برای صادرات و در جهت تأمین تقاضاهای بازار خارجی به کار گرفته می‌شود. گاه مواد خام این صنایع از یک کشور وارد می‌شود و پس از فرآوردن در کشور میزبان، به کشور سومی صادر می‌گردد. به این ترتیب رابطه این قبیل صنایع با اقتصاد کشوری که در آن استقرار یافته‌اند فقط یک اتصال فیزیکی است و کم و کیف آن کلاً متکی به استراتژی شرکت بنیانگذار این صنعت است.

جنبه مهم دیگر این سرمایه‌گذاری در این است که شرکت‌ها به هیچ روی حلقه‌ای به سرمایه‌گذاری در صنایع سرمایه‌ای^۴ در کشورهای در حال توسعه ندارند. این امر هم به دلایل فنی و هم به دلایل اقتصادی-سیاسی است. سرمایه‌گذاری در صنایع سنگین، بسیار پرهزینه است و برکنار از ضرورت تولید در مقیاس وسیع، به وجود زیرساخت صنعتی

1. Processing

2. UNESCO (1989) P.27

3. Export Platform

4. Capital goods Producing

گسترده‌ای نیاز دارد. گذشته از آن، برگشت سرمایه تنها در بلندمدت امکان‌پذیر است. اما دلیل عمده عدم سرمایه‌گذاری در این بخش‌های صنعتی بیشتر به‌ساخت الیگوپولی کشورهای پیشرفته سرمایه‌داری که علاقه‌ای به‌وجود آوردن رقابت جدید ندارند، مربوط می‌شود. (الیگوپولی‌ها با تقلیل میزان انحصار خود بر صنایع سبک مصرفی، و اجازه تأسیس این قبیل صنایع رقابتی جدیدی برای خود بوجود نمی‌آورند، بلکه بازار جدیدی برای ماشین‌آلات و صنایع سرمایه‌ای خود ایجاد می‌کنند، اما با تأسیس صنایع سرمایه‌ای، رقابتی جدیدی وارد میدان اقتصاد جهانی می‌شوند و در نتیجه موقعیت انحصاری شرکت‌ها تضعیف می‌شود).

خصوصیت مهم دیگر این الگوی سرمایه‌گذاری، میزان سرمایه‌بر سودن صنایعی است که در این کشورها توسط شرکت‌های چندملیتی تأسیس می‌شوند. یک بررسی انجام شده از ۲۵۷ واحد صنعتی در امریکای لاتین، نشان می‌دهد که تعداد کارگرانی را که شرکت‌های خارجی (برای تولید ارزشی معادل ۱۰ هزار دلار) به کار می‌گیرند، تقریباً نصف تعداد کارگران شرکت‌های مشابه داخلی است.^۱ این روند به سرعت در حال گسترش است. «مولر» با اشاره به مطالعه‌ای که در کلمبیا انجام گرفته، نشان می‌دهد که در ۱۹۶۰ در صنایع شیمیایی برای هر ۱/۶۳ واحد سرمایه، یک واحد کارگر استفاده می‌شده، حال آنکه در ۱۹۶۷ درازاء هر ۲/۲۵ واحد سرمایه، یک واحد کارگر به کار گرفته شده است.

براین قاعده استثنائاتی نیز وارد است، و در مواردی مشاهده می‌شود که این شرکت‌ها از تکنولوژی کاربراستفاده می‌کنند. البته این حالات بیشتر در مواردی روی می‌دهد که شرکت‌ها بخواهند ماشین‌آلات کهنه و تکنولوژی منسوخ شده خود را که ماهیتاً کاربر هستند به این کشورها بفروشند.^۱

چنین الگوی سرمایه‌گذاری که به برخی خصوصیات اصلی آن در بالا اشاره شد، بر ساخت صنعتی و اقتصادی این کشورها تأثیرهای شگرفی می‌گذارد. بطور کلی این الگو، نوع «صنعتی‌شدن» خاصی را به دنبال دارد که با صنعتی شدن کشورهای غربی از بسیاری جهات در اساس متفاوت است و در قسمت بعدی این نوشته اجمالاً به آن اشاره خواهد شد.

۱. برای نمونه يك شرکت آمریکایی تولیدکننده مشروبات در ایجاد تأسیسات يك کارخانه نساجی ۵/۷ میلیون دلاری در تیجره مشارکت نمود و بابت آن ۱۲۰ هزار دلار نقداً سرمایه‌گذاری کرد و مابقی «مشارکت» عبارت بود از واگذاری يك کارخانه نساجی قدیمی چهل‌ساله به‌قیمت ۱/۷ میلیون دلار و در ازاء آن کمتر از ۰/۷٪ سهام را در اختیار گرفت. Turner (1973) P,59

۴. الگوی مالکیت و مشارکت شرکت‌ها در کشورهای توسعه نیافته.

شرکت‌های چند ملیتی، شعب و شرکت‌های وابسته خود در کشورهای در حال توسعه را بطرق مختلف کنترل می‌کنند. این کار از طریق مالکیت کامل،^۱ مالکیت اکثریت سهام^۲ و یا از طریق سرمایه‌گذاری مشترک^۳ و مالکیت اقلیت سهام صورت می‌گیرد. مالکیت کامل به این معنی است که شرکت مادر بیش از ۹۵ درصد سهام با حق رأی را در اختیار داشته باشد. مالکیت اکثریت ۵۰ تا ۹۴ درصد و مالکیت اقلیت ۵ تا ۴۹ درصد سهام را در اختیار این شرکت‌ها قرار می‌دهد.

اغلب این شرکت‌ها مالکیت کامل و مالکیت اکثریت سهام را ترجیح می‌دهند. برای نمونه بیشتر شرکت‌های امریکایی، با مالکیت کامل و یا مالکیت اکثریت، شرکت‌های تابعه خود را کنترل می‌کنند. یک بررسی انجام شده از ۱۸۷۷ شرکت امریکایی نشان می‌دهد که در ساله‌های ۱۹۳۹، ۱۹۵۷ و ۱۹۶۷، به ترتیب ۶۷/۶٪، ۶۵/۹٪ و ۶۰/۶٪

1. Complete Ownership
2. Majority Ownership
3. Joint Venture

شرکت‌های وابسته به شرکت‌های مادر امریکایی در کشورهای درحال توسعه بسا مالکیت کامل و ۱۴/۱٪، ۱۶/۸٪، و ۲۰/۱٪ با مالکیت اکثریت اداره می‌شوند، درحالی که تنها در ۲/۳٪، ۶/۹٪، و ۱۱/۱٪ موارد با مالکیت اقلیت کنترل می‌شوند.^۱ بررسی دیگری که از یکصد شرکت بزرگ درمکزیک به انجام رسیده نشان می‌دهد که ۵۶٪ آن‌ها با مالکیت کامل توسط شرکت‌های خارجی کنترل می‌شوند.^۲

البته میزان مالکیت سهام بسته به نوع شرکت و نوع فعالیت آن متفاوت است. شرکت‌هایی نظیر «آی.بی.ام»، «جی.ام.» و «داو کمیکال»^۳ از هرگونه مشارکت، حتی در کشورهای پیشرفته صنعتی، پرهیز می‌کنند. برای نمونه «آی.بی.ام»، دولت ژاپن را قانع کرد که مالکیت کامل شرکت را بپذیرد.^۴ با «جی.ام.» حتی حاضر نشد به‌بخش کوچکی از سهام شرکت وابسته موفق خود، «هولدن»^۵ را واگذار کند.^۶ از نظر برخی کارشناسان، اتخاذ تصمیم در مورد میزان و درصد مالکیت به عوامل مختلفی بستگی دارد. عده‌ای معتقدند که این تصمیم با «سیکل حیات کالا»^۷ می‌تواند مرتبط باشد. مثلاً در صنایع شیمیایی، شرکت‌ها در مراحل اولیه حیات کالا، اصرار بر مالکیت کامل دارند و در مرحله بعدی که رقبای بیشتری وارد بازار رقابت شده‌اند، شرکت‌ها حاضر به مشارکت می‌شوند. پاره‌ای بررسی‌ها نشان می‌دهد که شرکت‌ها در

1. U.N. (1973) P.156

2. Turner (1973) P.40

3. Dow Chemical

4. Turner (1971) P.107

5. Holden

6. Friedman & Beguin (1971) P.10

گذشته در فعالیت‌های «رو به بعد»^۱ بیشتر به مالکیت کامل علاقه داشتند، و بالعکس در فعالیت‌های «رو به مقصد»^۲ حاضر به قبول مشارکت می‌شدند، اما با ورود رقبای جدید از جمله برخی دولت‌های کشورهای در حال توسعه که کنترل بخشی از استخراج مواد اولیه خود را در دست گرفتند، شرکت‌ها توجه خود را به کنترل بیشتر عملیات «رو به مقصد» نیز معطوف نمودند.^۳

این واقعیت که شرکت‌های چندملیتی بیشتر به مالکیت کامل و یا مالکیت اکثریت سهام علاقه‌مندند، به تدریج، با توجه به ایجاد زمینه مناسب، در بسیاری از کشورهای در حال توسعه به سرمایه‌گذاری مشترک و مالکیت اقلیت نیز متمایل گشته‌اند. «تورن» با اشاره به بررسی‌ای که در مورد سرمایه‌گذاری مشترک در هندوستان انجام شده، نشان می‌دهد که اکثریت شرکت‌های بررسی شده، با ادامه سرمایه‌گذاری مشترک در کشورهای جهان سوم موافقت^۴ او به بررسی دیگری نیز اشاره می‌کند و نشان می‌دهد که ۸۵٪ شرکت‌های آمریکایی سرمایه‌گذاری مشترک را به عنوان یکی از سیاست‌های اصلی خود پذیرفته‌اند.

حالت نرمش سیاست شرکت‌های چند ملیتی در زمینه سرمایه‌گذاری مشترک را باید در فوائد این نوع سرمایه‌گذاری در کشورهای در حال

۱. Upstream؛ اصطلاحاً به عملیات استخراج مواد اولیه و آماده‌سازی آنها برای فرآوردن گفته می‌شود، این فعالیت‌ها را Backward Oriented نیز می‌نامند.

۲. Downstream؛ اصطلاحاً به عملیات نهایی ساخت و حمل و توزیع و فروش فرآورده‌ها گفته می‌شود. این فعالیت‌ها را Forward Oriented نیز می‌نامند.

3. Stopford ■ Wells (1972) 4. Turner (1973) P.117

توسعه جستجو کرد. این شرکت‌ها علاوه بر آنکه در شرایط ناشناخته، تمامی مخاطره ناشی از سرمایه‌گذاری را به تنهایی بر عهده نمی‌گیرند و کشور میزبان را نیز در این مخاطره شریک می‌کنند، با سرمایه‌گذاری محدود، زمینه نفوذ خود را در بازارهای بیگانه تدارک می‌بینند. از مزیت‌های جانبی توجه این نوع مشارکت، «نامرئی» بودن شرکت و پنهان ماندن نفوذ آن در کشور میزبان است. اگر دیروز نام‌ها و عنوان‌های شرکت‌های خارجی در کشورهای در حال توسعه احتمالاً نوعی نفوذ خارجی را در اذهان مردم کشور میزبان مطرح می‌ساخت، امروز نام‌ها و عنوان‌های بومی، که شرکت‌های وابسته به شرکت‌های بزرگ خارجی، برای خود برمی‌گزینند، چنین تشخیصی را به مراتب دشوارتر ساخته است.

این شرکت‌ها، با همکامه شدن با کشور میزبان، بخشی از «صنایع داخلی» محسوب می‌شوند و از تولیدات آن‌ها در مقابل واردات، «حمایت» می‌شود و در اغلب موارد این کشورها نمی‌توانند از رقابت این شرکت‌ها به نفع خود استفاده کنند.^۱ با مشارکت با کشور میزبان،

۱. Rweyemamu (1973) P.26. در رویه ساموئه نظریه پرداز آفریقایی با اشاره به مورد سرمایه‌گذاری فیلیپس در نائزانیای، این نکته را به خوبی نشان می‌دهد. فیلیپس تا سال ۱۹۶۲ بازار مصرف رادیو در نائزانیای را از طریق واردات محصولات خود به آن کشور، عملاً در انحصار داشت، اما به تدریج این بازار را، در رقابت با ماتسوشیتا (Matsushita) که رادیوهای مشابه ارزان‌تری به بازار عرضه می‌کرد، از دست داد. فیلیپس برای از موهان به در بردن رقیب خود، موافقت دولت نائزانیای را نسبت به تأسیس یک کارخانه مونتاژ رادیو که از ۵۰٪ حمایت تعرفه‌ای برخوردار بود، جلب نمود و به این ترتیب بازار از دست رفته را کلاً به دست آورد. البته شرکت ژاپنی هم که بالعکس بازار به دست آمده را از دست داده بود، موفق شد موافقت دولت

همانطور که «شیوجی»^۱ نظریه پرداز برجسته آفریقایی در مورد آفریقا مشاهده می‌کند، شرکت‌های جهانی در برنده شدن قراردادهای دولتی و مناقصه‌ها و غیره از اولویت بهره‌مند می‌شوند و رقبای خود را کنار می‌زنند و به این ترتیب، مشارکت بیش از پیش به سود آنان تمام می‌شود. نکته با اهمیت این است که در سرمایه‌گذاری مشترک و حتی در مواردی که شرکت خارجی اقلیت سهام را در دست دارد، کنترل مؤثر از دست آن شرکت خارج نمی‌شود. شرکت‌ها به طرق مختلف قادر به حفظ کنترل مؤثر خود هستند. برای نمونه شرکت‌های ژاپنی - که بیشتر علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری مشترک هستند - برای حفظ کنترل عملیات، در اغلب موارد مستقیماً مدیریت شرکت را در دست می‌گیرند، اما آنچه وجود کنترل مداوم و مؤثر شرکت را تضمین می‌کند، تسلط فنی و تکنولوژیک شرکت خارجی است. پیر ژاله^۲ در این مورد می‌نویسد:

سرمایه خارجی می‌داند که شرکت وابسته‌اش تنها با تکیه بر حق امتیاز^۳ خارجی، مواد اولیه و تدارکات خارجی و سرمایه فنی خارجی قادر است به حیات خود ادامه دهد. سرمایه بومی^۴ با آنکه در اکثریت است، زندانی شریک خارجی خود است. سرمایه‌گذاری مختلط، شاید بدترین شکل استثمار

— را نسبت به مشارکت در تأسیس یک کارخانه باطری‌سازی برای رادیو به دست آورد.

1. Shivji (1976) P.171
2. Jalleo (1968) P.82
3. Patent
4. Indigenous

نو امپریالیستی است، چرا که سرمایه بومی کشور میزبان را محبوس کرده آن را غیرملی^۱ می‌کند.

طریقه دیگری که این شرکت‌ها کنترل مؤثر خود را، با وجود داشتن اقلیت سهام، می‌توانند حفظ کنند، این است که سهام باحق رأی را بین تعداد زیادی افراد و سهامداران کوچک تقسیم می‌کنند. بنابراین حتی اگر اکثریت سهام هم به این ترتیب توزیع شود، هیچ سهام‌دار خارجی به تنهایی قادر به مقابله با سهام اقلیت شرکت اصلی نیست و امکان تجمع و توافق بین این سهامداران منفرد نیز بسیار کم و بعید به نظر می‌رسد.^۲

از این رو است که «کاردوسو»^۳ از نظریه پردازان برجسته برزیلی، قاطعانه نتیجه گیری می‌کند که «بین اینکه یک شرکت صنعتی کلاً متعلق به خارجیان باشد و یا اینکه به آن گروه سرمایه‌داران برزیلی که با شرکت‌های خارجی مشارکت دارند، تعلق داشته باشد، تفاوت چندانی وجود ندارد، چرا که در هر حالت، آن‌ها به ساخت‌های بازار، سرمایه‌گذاری و مراکز تصمیم‌گیری که در خارج از کشور وابسته قرار دارد، پیوسته شده‌اند».

شاید به این دلائل است که شرکت‌ها در بعضی موارد چندان از «ملی شدن»^۴ وحشتی ندارند، چرا که به هر حال قادرند شرکت وابسته خود را به شکل مؤثری کنترل نمایند. برای نمونه در مورد تانزانیا که سیاست‌های «سوسیالیستی» دولت به «ملی شدن» سرمایه‌های خارجی

1. Denationalize 2. Bernet & Muller (1974) P,84
3. Cardoso (1973) P,146 4. Nationalization

انجامید، تقریباً تمامی شرکت‌های خارجی (به استثناء شرکت کفش «باتا») مشارکت یا دولت تانزانیا را پذیرفتند و از آنجا که دولت قادر به اداره شرکت‌های ملی شده نبود به ناچار با شرکت‌های مادر قرارداد-هایی مبنی بر واگذاری مدیریت به آنها منعقد ساخت. از طریق همین قراردادهای مدیریت، که تا ۵۰٪ سود سهام را نیز برای شرکت‌ها به همراه داشت، آنها قادر گشتند کنترل مؤثر فعالیت‌های شرکت «ملی شده» وابسته را در دست گیرند.

نکته جالب توجه اینکه، در برخی موارد، مالکیت اکثریت سهام توسط کشور در حال توسعه به ضرر آن کشور تمام می‌شود. شرکت‌های چند ملیتی، هنگامی که اکثریت سهام را در دست خود دارند، و به این ترتیب مالک تمام عیار شرکت وابسته خود در خارج هستند، خدمات پشتیبانی و سرویس‌های فنی و مدیریت مورد نیاز این شرکت‌ها را با نازل‌ترین هزینه ممکن در اختیار آنها قرار می‌دهند و گاهی هزینه تکنولوژی و اگذار شده را نیز به حساب سرمایه‌گذاری منظور نمی‌کنند. از آن‌مهمتر، این شرکت‌های وابسته اختیار صادرات دارند و از این‌رو امکان رشد و سودآوری آنها بسیار زیاد است. اما در صورتی که شرکت مادر اقلیت سهام را در این شرکت‌ها در دست داشته باشد، آنگاه خدمات پشتیبانی و سرویس‌های فنی و مدیریت مورد نیاز آنها را با هزینه بسیار گزافی تأمین می‌کند و تکنولوژی و اگذاری را بسیار گران می‌فروشد، چرا که در صورت مالکیت اقلیت سهام منبع اصلی درآمد شرکت مادر «سود سهام» نیست و این کمبود درآمد را

از طریق فروش خدمات و تکنولوژی جبران می‌نماید.^۱ از این مهمتر، در صورتی که شرکت مادر از نظر مالکیت سهام در اقلیت باشد، حق صادرات را، از طریق گنجانیدن شرط بازدارنده^۲ در قرارداد از شرکت وابسته سلب می‌کند.^۳

آخرین نکته‌ای که در رابطه با الگوی مالکیت باید به آن توجه داشت، این است که ثبت سهام^۴ در يك کشور، لزوماً به معنی مالکیت سهام توسط آن کشور نیست. برای نمونه چگونگی عملکرد شرکت «فالکون بریج»^۵ در کانادا، نمونه جالبی است از این ظاهر فریبنده.^۶

۱. مطالعات انجام شده توسط وزارت بازرگانی آمریکا در ۱۹۷۲ نشان می‌دهد که شرکت‌های وابسته، در صورتی که با سرمایه‌گذاری مشترک به وجود آمده باشند، نسبت به شرکت‌هایی که کلاً به شرکت مادر خارجی متعلق اند، به همکاری بیشتری دارند. گزارش سازمان ملل نیز - U.N. (1973), P.35 - نشان می‌دهد که شرکت‌های وابسته با اکثریت سهام سود بیشتری از شرکت‌های با اقلیت سهام نشان می‌دهند و علت این امر راه حساب گذاشتن هزینه‌های کمتر تکنولوژی توسط شرکت مادر می‌داند.

2. Restrictive Clause

۳. بررسی‌های انجام شده توسط «وایت ساس» (Vaitso) - لندل شده در Turner (1979) P.55 - نیز نشان می‌دهد که در کلیه شرکت‌های وابسته با مالکیت اکثریت شرکت مادر، آزادی صادرات دارند، حال آنکه شرکت‌های وابسته با سرمایه‌گذاری مشترک، از این حق محرومند.

4. Share Registry

5. Falconbridge

۶. «فالکون بریج» در گزارش سالانه خود اشاره می‌کند که در ۳۱ دسامبر ۱۹۷۳، جملاً ۱۱۱۰۵ سهام دار وجود داشتند که سهام ۸۳۴۱ تای آنها در کانادا به ثبت رسیده بود و ۲,۴۶۹,۴۱۶ سهم (معادل ۹۰٪ سهام) را در اختیار داشتند.^۷ اما این گزارش اشاره نمی‌کند که سهام ثبت شده در کانادا، لزوماً سهام سهام‌داران کانادایی نیست و مثلاً یکی از این سهام‌داران کانادایی شرکت «ماکینتایر ماینز» (McIntyre Mines) است که سود یکی از شرکت‌های وابسته «سوپریورویل» (U.S. Superior Oil) است که ۳۷٪ سهام هسگانی «فالکون بریج» را در کانادا در اختیار دارد:

Deverell, et, al, (1975) P.171

۵. اهمیت اقتصادی کشورهای توسعه نیافته برای شرکت‌های چند ملیتی

با آنکه شرکت‌های چند ملیتی بیشتر علاقه‌مند سرمایه‌گذاری در کشور-های صنعتی غرب هستند^۱ و بعد از جنگ جهانی دوم نیز سرمایه‌گذاری در کشورهای در حال توسعه به‌طور نسبی کاهش یافته^۲ است، با وجود این کشورهای در حال توسعه برای این شرکت‌ها اهمیت خاص و فزاینده‌ای دارند.^۳ البته تمام کشورهای در حال توسعه توجه شرکت‌ها

۱. یک بررسی انجام شده توسط مجله فورتون (*Fortune*) در ۱۹۹۹، نشان می‌دهد که از ۳۱۰ شرکت بزرگ آمریکایی، ۶۹٪ علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری در کشورهای صنعتی غرب، ۹٪ علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری در کشورهای در حال توسعه، و ۲۲٪ علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری در هر دو بوده‌اند.
۲. مثلاً در ۱۹۳۹ ارزش دفتری سرمایه‌گذاری مستقیم آمریکا در آمریکای لاتین سه برابر میزان سرمایه‌گذاری این کشور در اروپا بود، اما در سال ۱۹۹۷ مجموع این سرمایه‌گذاری در آمریکای لاتین کمی بیش از نیمی از میزان مجموع سرمایه‌گذاری در اروپا بود. Turner (1971) P.105
۳. اهمیت این کشورها برای اقتصاد کشورهای مختلف غربی و شرکت‌های وابسته به آن‌ها متفاوت است. مثلاً هلند ۷۵/۳٪ کل سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی خود را در کشورهای در حال توسعه سرمایه‌گذاری کرده است، در حالی که این رقم برای آمریکا ۲۸/۱٪، انگلستان ۲۷/۶٪، فرانسه ۴۴/۸٪، کانادا ۳۹٪، ژاپن ۴۸٪، دانمارک ۱۵/۳٪ و غیره. U.N. (1973) P.149

را به طور یکسان به خود جلب نمی‌کنند. به‌امتنای مواد اولیه استراتژیک که این شرکت‌ها در هر حال در استخراج و فراوردن آن سرمایه‌گذاری می‌نمایند، تصمیم به سرمایه‌گذاری در این کشورها به‌عوامل و شرایط خاصی بستگی دارد (از جمله وجود بازار مصرف نسبتاً بزرگ داخلی و منطقه‌ای، وجود زیرساخت صنعتی و اقتصادی نسبتاً پیشرفته^۱، وجود نیروی کار ارزان و غیر متشکل، ایمنی سرمایه و ثبات سیاسی و بالاخره وجود امتیازات حمایتی، تخفیف‌های مالیاتی و حق خارج کردن سود و غیره) که عدم وجود آنها باعث می‌شود شرکت‌ها به‌رغم تلاش‌های «ترغیب» آمیز این دولت‌ها از سرمایه‌گذاری در این کشورها سر باز زنند.

سرمایه‌گذاری در این کشورها سود سرشاری برای این شرکت‌ها به‌همراه دارد. آمار و ارقام نشان می‌دهد که در سال‌های ۱۹۶۵ ■ ۱۹۶۸ نسبت در آمد شرکت‌های امریکایی در کشورهای در حال توسعه دو برابر نسبت در آمد مشابه آنها در کشورهای صنعتی غرب بوده است.^۲ آمار وزارت بازرگانی امریکا بین سال‌های ۱۹۴۶ تا ۱۹۶۷، گواهی می‌دهد که شرکت‌های امریکایی ۵۴۱۵ میلیون دلار در امریکای لاتین سرمایه‌گذاری مستقیم کردند، و در مقابل ۱۲۷۷۵ میلیون دلار سود از این کشورها خارج کردند و ۴۲۲۴ میلیون دلار آن‌را مجدداً

۱. به همین دلیل است که تنها چند کشور در حال توسعه هستند که میزان سرمایه‌گذاری خارجی در آن‌ها از یک میلیارد دلار تجاوز می‌کند. آرژانتین، برزیل، مکزیک، نیجریه، ونزوئلا و برخی از جزایر کارائیب، ۴۲٪ جمع کل سرمایه‌گذاری خارجی را به خود اختصاص می‌دهند؛ U.N. (1973) P.19

2. U.N. (1973) P.38

در همان کشورها سرمایه‌گذاری نمودند.^۱ حتی نویسندگان هواخواه این شرکت‌ها، چون «ورنون» تأیید می‌کنند که مبلقی که سالانه شرکت‌های وابسته در کشورهای در حال توسعه به شرکت‌های مادر (که در کشورهای صنعتی قرار دارند) می‌پردازند، به مراتب بیش از مبلقی است که شرکت‌های مادر سالانه در این کشورها سرمایه‌گذاری می‌کنند.^۲ اهمیت اقتصادی کشورهای در حال توسعه برای این شرکت‌ها را می‌توان به عنوان مثال از این گفته رئیس کل «فولکس واگن» درک کرد، او در يك مصاحبه مطبوعاتی می‌گوید:

در سال ۱۹۷۲ وضعیت کلی شرکت ما بخاطر کاهش ۳۰ درصد میزان صادرات به آمریکا و کاهش ۱۷ درصد فروش در بازار آلمان، بسیار وخیم شد... اما سودی که از شرکت وابسته برزیلی خود دریافت داشتیم، بقدری بالا بود که توانست ضررهای سایر واحدهای تولیدی مان را جبران کند.^۳

نکته مهمی که در این مورد باید به آن توجه داشت، این است که محاسبه استفاده واقعی این شرکت‌ها امری است بسیار پیچیده و مشکل،

1. Dos Santos (1973) P,114

۲. Vernon (1972) P,101. البته ورنون «تذکره می‌دهد، مبلقی که سالانه از کشورهای در حال توسعه خارج می‌شود باید با در نظر گرفتن مجموع فعالیت‌ها و سرمایه‌گذاری سال‌های پیش شرکت به حساب آید و تنها میزان سرمایه‌گذاری همان سال ملاک قرار نگیرد.

۳. به نقل از شماره ۲۰ می ۱۹۷۴ نشریه *Opinio*، اشاره شده در:

Arruda et, al (1976) P,35

چرا که حساب سود و زیان سالانه کل شرکت به هیچ روی نشان‌دهنده درآمد واقعی آنها نیست. سود نشان داده شده در حساب‌های این شرکت‌ها تنها بخشی از سود کلانی است که آنها به شیوه‌ها و سبیل گوناگون به دست می‌آورند. سود شرکت وابسته، باقیمانده‌ای است که پس از کسر هزینه‌های محلی و پرداخت به شرکت مادر بابت حق‌الامتيازها، خدمات مدیریت، مواد اولیه، قطعات یدکی ماشین‌آلات، و سایر خدمات و کالاهای «نرم‌افزار»^۱ و «سخت‌افزار»^۲ و غیره به دست می‌آید. آنچه که محاسبه سود واقعی شرکت‌ها را مشکل می‌کند، روشی است که اصطلاحاً «قیمت‌گذاری انتقالی»^۳ نامیده می‌شود، و براساس آن، قیمت کالا و خدماتی (از جمله تکنولوژی) که توسط شرکت‌های وابسته از شرکت مادر خریداری می‌شود بطور تصنعی به مراتب بالاتر از قیمت بازار تعیین می‌شود و قیمت کالا و خدماتی که از شرکت وابسته به شرکت مادر و یا یکی از شعب و یا شرکت‌های وابسته دیگر آن فروخته می‌شود، بطور تصنعی پایین‌تر از قیمت بازار تعیین می‌شود. (حالت دوم را اصطلاحاً قیمت‌گذاری انتقالی وارونه^۴ می‌نامند). از سوی دیگر، این شرکت‌ها برای به حداقل رساندن «بار مالیاتی» خود، قادرند «قیمت‌های درون گروهی»^۵ کالاها و خدمات را بطور کاملاً دلخواه تعیین نمایند. آنها در کشورهایی که میزان مالیات تعیین شده برای آنها نسبتاً کم است یا بالاترین سود و در کشورهایی که میزان مالیات تعیین شده نسبتاً بالاتر است، پایین‌ترین سود را نشان

- | | | |
|-----------------------------|-------------|-------------------------|
| 1. Software | 2. Hardware | 3. Transfer Pricing |
| 4. Reverse Transfer Pricing | | 5. Intra - group Prices |

می‌دهند.^۱

این نوع قیمت گذاری به شرکت‌های چند ملیتی امکان می‌دهد که حداکثر سود را به نفع خود و به ضرر اقتصاد کشور میزبان - بالاخص کشور میزبان در حال توسعه که قدرت و حق انتخاب محدودی دارد - بدست آورند. این کشورها نیز چاره‌ای جز قبول این قیمت گذاری ندارند. اعمال این چنین سیاست‌های قیمت گذاری، بالاخص با محدودیت‌هایی که این شرکت‌ها به وسیله تحمیل «شرط ملزم کننده»^۲ در قراردادهای خود برای کشور میزبان قائل می‌شوند - که مثلاً مواد اولیه، قطعات بدکی و خدمات مورد نیازشان را انحصاراً از همان شرکت مادر خریداری کنند - به مراتب تشدید می‌گردد. این شیوه در سراسر کشورهای در حال توسعه به شکل فزاینده‌ای اعمال می‌شود. یک بررسی انجام شده از قراردادهای سرمایه گذاری در حوزه «آند»^۳ در امریکای لاتین، نشان می‌دهد که ۶۷٪ این قراردادها از «شرط ملزم کننده» استفاده کرده‌اند.^۴ بررسی سایر مناطق از جمله هند و پاکستان نیز نتایج مشابهی را نشان می‌دهد.^۵

از این طریق است که شرکت‌ها با تحمیل قیمت‌های انحصاری خود، سودهای سرشاری به دست می‌آورند و نیز، با حساب‌سازی، از پرداخت مالیات به کشور میزبان در حال توسعه سر باز می‌زنند. برای نمونه، «مولر» براساس بررسی انجام شده توسط «وایت‌ماس» در کلمبیا،

1. Dunning (1971) P.32 و U. N (1973) P.67

2. Tie - in clause 3. UNCTAD (1971) P.14

4. UNCTAD (1972) P.44 و Turner (1973) P.53

نشان می‌دهد که شرکت‌های اروپایی تا ۹۶۲/۱٪ سود خالص داشتند و این در حالی بود که سود اعلام شده به مقامات مالیاتی کلمبیای ۶/۷٪ بود. بررسی‌های دیگر، مواردی از گرانفروشی را تا ۲۵۰۰٪ و در مورد بعضی فراورده‌ها تا ۶۵۰۰٪ و ۸۲۰۰٪ نشان می‌دهند.^۱

کاربرد «قیمت‌گذاری انتقالی» گاهی بوسیله «دادوستد سه‌جانبه»^۲ صورت می‌گیرد. از آنجا که تعیین قیمت‌ها در کشور صادر کننده و یا وارد کننده با مسئله مالیات‌ها، عوارض و سایر محدودیت‌های دولت‌های مربوطه مواجه است، برای فرار از این محدودیت‌ها، از پایگاه سومی که اصطلاحاً به آن «پایگاه مالیاتی»^۳ می‌گویند - از جمله برخی جزایر دریای کارائیب، مانند «برمودا» که تماماً تحت کنترل افراد این شرکت‌ها است - استفاده می‌شود. در این رابطه ابتدا کالاها از کشور مبدأ به این «پایگاه مالیاتی» ارسال می‌شود و در اینجا قیمت‌های موردنظر تعیین و ثبت می‌گردد و کالاها دیگر بار به مقصد موردنظر صادر می‌گردند.

برکنار از آنچه که گفته شد، عده‌ای از نظریه‌پردازان، اهمیت اقتصادی کشورهای در حال توسعه را در مفهومی می‌دانند که اصطلاحاً «مبادله نابرابر»^۴ خوانده می‌شود. در این مبادله سرمایه‌دار با صادر

1. Muller (1973) P.145

2. Triangular trade

3. Tax haven

۴. Unequal exchange مبادله نابرابر مفهومی است که متفکرانی چون

امانوئل (A. Emmanuel)، امون (S. Amin)، بتلهایم (C. Bettelheim)،

ماندل (E. Mandel) و دیگران آنرا بکار گرفته‌اند. با آنکه چگونگی

استفاده از این مفهوم توسط اینان متفاوت است (مثلاً امانوئل آنرا بیشتر

در حیطه سرمایه‌های در گردش جستجو می‌کند حال آنکه بتلهایم با انتقاد از -

کردن کالا از کشوری با سطح بارآوری^۱ بالاتر به کشوری با سطح بارآوری پایین‌تر، سود مازاد به‌دستی آورد. (به عبارت دیگر، محصول یک روز کار در یک کشور با سطح بالاتر بارآوری کار، با محصول بیش از یک روز کار در یک کشور در حال توسعه مبادله می‌شود). این سود که به‌سادگی به‌زبان ارقام و آمار قابل بیان نیست، به‌عراتب از مبلغی که به‌عنوان سود از کشورهای در حال توسعه خارج می‌شود بیشتر است. یک بررسی نشان می‌دهد که در اواسط دهه ۱۹۶۰ سود ناشی از مبادله ناپرابر بطور تقریبی سالانه ۲۲۴ میلیارد دلار بالغ گردید، در حالی که مبالغ سودهای منتقل شده بطور تقریبی ۱۲ میلیارد دلار بود.^۲

او، این مفهوم را در سیطه سرمایه‌تولیدی می‌چربد، اساس آن سببی است بر تحلیل آنان از تئوری ارزش = ارزش اضافی در ارتباط با عملکرد سرمایه در سطح بین‌المللی. به این تمهید بازار جهانی در واقع به‌عنوان مجرای انتقال ارزش و ارزش اضافی از کشورهای توسعه نیافته به کشورهای متروپل عمل می‌کند. همانطور که در بازار داخلی، کاری که بارآوری کمتری به نسبت بارآوری متوسط اجتماعی (ه‌زمان اجتماعاً لازم) داشته باشد، کاری است که ارزش آن بطور کامل متحقق نمی‌گردد، در بازار جهانی نیز مبادله کالا بین کشورهای متروپل و غیره می‌تواند چنین وضعی را سبب شود. در این مبادله کمیت معینی از یک محصول با کمیت معینی از محصول دیگر مبادله می‌شود. اما در کالاهای صادراتی متروپل، به‌خاطر بالاتر بودن سطح بارآوری کار، مثلاً ۳۰۰ میلیون ساعت کار ته‌لته، در حالی که در همان مقدار کالاهای صادراتی کشور توسعه نیافته، به‌خاطر پایین‌تر بودن بارآوری، ۱۲۰۰ میلیون ساعت کار (یا ۴ برابر کار کارگران متروپل) نهفته شده است و بدینسان دو کمیت نابرابر کار در مقابل هم قرار می‌گیرند. محصول کشور متروپل ارزش خود را به‌زبان کشور توسعه نیافته در بازار جهانی متحقق می‌سازد و این مبادله نابرابر به‌انتقال ارزش از کشور توسعه نیافته به متروپل به‌زبان اولی و به‌سود دومی می‌انجامد.

1. Labour Productivity

disbanding (1975) PP.347-348

سخن کوتاه، کشورهای در حال توسعه به شکل فزاینده‌ای توجه شرکت‌ها را به خود جلب می‌کنند و اهمیت اقتصادی آن‌ها برای شرکت‌ها بطور روز افزونی مشخص‌تر می‌شود. علاوه بر منافع پولی و سود حاصل از سرمایه‌گذاری، وجود کارگر ارزان و غیر متشکل و بازار مصرفی رو به رشد و نبود محدودیت‌ها و ممنوعیت‌های آلودگی محیط زیست نیز بر اهمیت این کشورها می‌افزاید و هم این عوامل است که برخی از این کشورها را بسان بهشت سرمایه‌گذاری شرکت‌های جهانی درآورده است.

۶. اثرات اقتصادی-اجتماعی شرکت‌های چندملیتی بر کشورهای در حال توسعه

با توجه به خصوصیت پیچیده بین‌المللی شدن سرمایه، برکنار از آنچه در پیش اشاره شد، تعیین دقیق اثرات اقتصادی-اجتماعی سرمایه‌گذاری شرکت‌های چندملیتی بر کشورهای در حال توسعه، امری ساده نیست. رابطه این دو را نمی‌توان همچون بازی ساده‌ای در نظر آورد که در آن یک طرف کلاً بازنده و دیگری کلاً برنده می‌شود.

در بررسی سود و زیان‌های عملیات شرکت‌های چندملیتی در کشورهای وابسته، برداشت‌ها و نظرات متفاوتی ابراز شده است. برخی، این شرکت‌ها را «مونوپول توسعه» و منجی محرومان جهان سوم پنداشته‌اند و پاره‌ای دیگر آن‌ها را وسیله‌ای برای استثمار این کشورها.

برکنار از اقتصاددانان مشهور غربی از جمله «شومپتر» و «گالبرایت» که شرکت‌ها را بخاطر کارآیی تکنولوژیک و ثمربخشی و مدیریت‌شان ستوده‌اند، بسیاری از نویسندگان دیگر نیز این شرکت‌ها را مهم‌ترین وسیله رفاه جهانی می‌پندارند. برای نمونه «کیندلبرگر»^۱ مدعی است

این شرکت‌ها نیرویی برای توزیع عادلانه ثروت و منابع در سطح جهان هستند. «براون»^۱ از سهم بالقوه این شرکت‌ها در صلح و توسعه جهانی داد سخن می‌دهد! دیگری ادعا دارد که شرکت‌ها «بخوبی می‌توانند منادی تکامل بیشتر جامعه بشری و تحول از بربریت به سوی جامعه‌ای انسانی‌تر، مساوی‌تر و دور از تبعیض، باشند».^۲ نویسنده دیگری مدعی است این شرکت‌ها که به شکل تحسین آمیزی مجهزند می‌توانند به کشورهای در حال توسعه کمک کنند. او می‌گوید «آنچه که کشورهای در حال توسعه به‌وفور دارند، نیروی کار است و به‌درجات مختلف مواد اولیه و آنچه که فاقد آنند، سرمایه، تکنولوژی، بازار و مدیریت است، و این‌ها امکاناتی است که شرکت چند ملیتی می‌تواند به آن‌ها ارزانی دارد».^۳ الخ.

برخلاف نظریات هواخواهان شرکت‌ها، دسته‌ای دیگر از متفکران و نظریه‌پردازان بر این عقیده‌اند که این شرکت‌ها وسیله‌ی جدیدی برای به‌زیر سلطه کشیدن کشورهای در حال توسعه هستند. برکنار از نظریه‌پردازان «نظریه وابستگی»^۴ از جمله گوندر فرانک،^۵ دوس سانتوس،^۶ فورتادو^۷ که اساس نظریه آن‌ها بر تجزیه و تحلیل نفوذ و سلطه امپریالیستی استوار است، مونکل^۸ از زمره نویسندگانی است که معتقد است این شرکت‌ها ادامه دهنده سلطه امپریالیستی و تحکیم

1. Brown (1970)

3. Gerstaecker (1975)

5. Gunder Frank

7. Furtado

2. H. Johnson (1973)

4. Dependency Theory

6. Dos Santos

8. Sunkel (1972)

کننده وابستگی اقتصادی-سیاسی کشورهای اقماری اند. «ویون چک»^۱ می‌نویسد: «تلاش‌های سرمایه خارجی برای حفظ وابستگی اقتصادی-سیاسی امریکای لاتین، مهمترین عامل در کشمکش‌های فزاینده بین سرمایه خصوصی و جامعه امریکای لاتین است.» پاره‌ای نویسندگان با بررسی‌های آماری نشان می‌دهند که اکثریت کشورهای جهان سوم، بسی بیش از آنچه از کشورهای صنعتی «کمک» دریافت می‌کنند، به آن‌ها کمک می‌رسانند. «آوراموویک»^۲ پس «نشان دادن اینکه میزان خالص سرمایه خارج شده از سه کشور امریکای لاتین (یعنی برزیل، آرژانتین و اروگوئه) در مدت چهار سال (۷-۱۹۶۳) متجاوز از ۲/۵ میلیارد دلار بوده، صحبت از «طرح مارشال وارونه» و کمک امریکای لاتین به توسعه امریکا، به میان می‌آورد. «مگداف»^۳ نیز این شرکت‌ها را وسیله تسلط امپریالیستی می‌داند، همین‌طور «باران»^۴ و «سویزی»^۵ «بارت براون»^۶ و دیگران.

برای درک درستی و نادرستی نظرات متفاوت و نیز بررسی منافع و مضرات عملکرد شرکت‌ها در کشورهای در حال توسعه، باید اثراتی را که این شرکت‌ها در وضع اقتصادی و اجتماعی کشورهای توسعه نیافته باقی می‌گذارند مورد تجزیه و تحلیل قرار داد. در زیر اثراتی را که این شرکت‌ها بر «دولت‌های کشورهای توسعه نیافته بر روند صنعتی شدن و بالاخره بر طبقات و گروه‌های اجتماعی این کشورها باقی می‌گذارند

1. Wioncjek (1985)

۲. Avramovic نقل شده در (Turner 1973)

3. Magdoff (1980)

4. Baran & Sweezy (1986)

5. Baratt - Brown

بطور خلاصه مورد بررسی قرار می‌گیرند.

پیش از بررسی تأثیر آن‌ها بر دولت، لازم است ابتدا به مسئله کلی رابطه این شرکت‌ها با «دولت-ملت»^۱ به اختصار اشاره شود. قدرت روز-افزون این شرکت‌ها، بسیاری از نظریه پردازان را متوجه محدود شدن قدرت حاکمیت «دولت-ملت»^۲ مانموده است. البته بدیهی است که «دولت-ملت»^۳ های مختلف، به شکلی یکسان از عملکرد شرکت‌ها متأثر نمی‌شوند، و نحوه‌ای که این شرکت‌ها بر کشورهای موطن خود اثر می‌گذارند،^۴

1. Nation - State

۲. دالینگ (Dunning (1971), P27 - در رابطه با شرکت‌ها، دولت-ملت‌های مختلف را به چهار دسته تقسیم می‌کند: ۱- کشورهای استعمارگر صرف (Net - Colonizers) یعنی کشوری که تعداد شعب شرکت‌هایش در خارج بیش از تعداد شعب شرکت‌های خارجی در آن کشور است، نظیر آمریکا و سوئیس؛ ۲- کشورهایی که در رابطه با شرکت‌ها هم استعمارگرند و استعمار شونده و هم از نظر ورود سرمایه و هم خروج آن حائز اهمیت‌اند، نظیر انگلستان و هلند؛ ۳- کشورهای استعمار شونده صرف (Net-Colonized) این دسته غرض به‌دروغره فرمی قابل تقسیم‌اند؛ یکی کشورهای پادشاه زاهد اما با جمعیت کم، نظیر کانادا و استرالیا، و دیگری کشورهای در حال توسعه و اقامتی؛ ۴- کشورهایی که نه شرکت‌های خارجی در آن فعالیت دارند و نه خود صاحب شرکتی هستند که بتواند دوخارج سرمایه‌گذاری کند. بدیهی است که تأثیر شرکت‌ها بر هر یک از این دسته کشورهای فوق متفاوت است.

۳. این شرکت‌ها حتی حاکمیت دولت‌های موطن خود را نیز با محدودیت مواجه می‌سازند. گفته می‌شود مدل اقتصاد «کپتال» که اساس اقتصاد کشورهای صنعتی غرب را تشکیل می‌دهد، بر اثر پیچیدگی عملکرد این شرکت‌ها، بیش از هر زمان دیگری، مورد تردید قرار گرفته است. چرا که دیگر نه «تنظیم نرخ بهره» می‌تواند کنترل مؤثری بر میزان «تقاضا» باشد (زیرا این شرکت‌ها از یکسو قادرند به هر میزان که بخواهند وام بگیرند و هزینه‌های اضافی را به مصرف کنندگان منتقل کنند، و از سوی دیگر خود مشایع داخلی مالی و اعتباری لازم را از طریق «کسری‌های استهلاک» و «انداخته‌های دیگر فراهم می‌سازند» و نه اعمال «سیاست مالی»؛ چه در رابطه با «مخارج دولت» و چه در رابطه با «...

با نحوه‌ای که دولت‌های کشور میزبان در حال توسعه را محدود می‌کنند بسیار متفاوت است.

محدود شدن قدرت و حاکمیت دولت‌ها در رابطه با عملکرد این شرکت‌ها سبب شده پاره‌ای نویسنده‌گان به غلط تصور کنند «دولت-ملت» بعنوان يك واحد اقتصادی در حال از بین رفتن است. درست است که شرکت‌ها، عملکرد دولت‌های ملی را با محدودیت‌های فراوانی مواجه می‌سازند، اما تصور از دست رفتن هویت ملی و یکپارچه شدن کامل در يك نظام سرمایه‌داری جهانی تصور نادرستی است. همانطور که «سویزی» و «مگداف» اشاره می‌کنند، وجود سرمایه بدون وجود دولت قابل تصور نیست. در شرایط فعلی جهانی، تنها ملت‌ها دارای دولت هستند و چیزی به نام دولت جهانی وجود ندارد. سرمایه برای آنکه وجود داشته باشد، احتیاج دارد که ملیتی داشته باشد.^۱ در واقع دولت و شرکت دو عامل اصلی روند انباشت سرمایه هستند^۲ و از این رو

«قوانین مالیاتی» می‌تواند این کنترل را بطرز مؤثری اعمال نماید (زیرا بزرگترین رقم هزینه دولت، مثلاً آمریکا را هزینه‌های دفاعی تشکیل می‌دهد و بزرگترین تولید کننده و فروشنده‌های محصولات این رشنه الیگوپولی‌ها هستند، و در نتیجه هزینه‌های دولت دو این زمینه بیشتر شود، روند تراکم و رشد این شرکت‌ها - و تهرشد سایر بخش‌ها که منظور نظر سیاست مالی دولت بوده - تشدید می‌گردد). وسیله دیگر سیاست مالی دولت، یعنی قوانین مالیاتی نیز قادر به تأمین کنترل مورد نظر نیست. قدرت انحصاری این شرکت‌ها و استفاده از مکانیسم‌های «قیمت گذاری انتقالی» که قبلاً^۳ به آن اشاره شد، این امکان را به آن‌ها می‌دهد که از طریق پایین نهادن قیمت کالاهای صادراتی و بالا نهادن قیمت کالاهای وارداتی، با قوانین مالیاتی بازی کنند و آنطور که باید، مالیات به دولت نپردازند. نگاه کنید به:

Barnet ■ Muller (1974), PP, 269-274

1. Sweezy & Magdoff (1969) P, 9 2. Evans (1975) P, 129

به یکدیگر نیاز دارند. به منظور آنکه يك شرکت چند ملیتی بتواند در مقیاس بین‌المللی عمل کند، به امکاناتی نیاز دارد که تنها دولت‌ها - چه دولت موطن و چه دولت میزبان - قادر به فراهم آوردن آن هستند. به سخنی دیگر، سلسله وظایفی توسط دولت‌ها باید به انجام رسد که بدون آن‌ها شرکت‌ها قادر به فعالیت در سطح جهانی نخواهند بود.^۱

نکته دیگری که در اینجا لازم است روشن شود، خود مفهوم دولت^۲ است. مفهوم دولت، از دیدگاه نظریه پردازان مختلف، به اشکال متفاوتی

۱. ماری - Murray (1973) PP, 111-114 - بهشش کارکرد وظیفه کلی دولت اشاره می‌کند: ۱- «تضمین حقوق مالکیت» ۲- «لیبرالیزه کردن اقتصاد (ایجاد شرایط لازم برای حرکت کالاها، پول، افراد، اسناد و ارد کردن ارز و غیره)» ۳- «تنظیم و هماهنگی اقتصادی» (تنظیم سیکل‌های تجاری و برنامه‌ریزی) ۴- «تأمین داده‌ها» (الف) «نیروی کار» - تضمین وجود و آموزش کارگران و کنترل سطح دستمزدها، (ب) «زمین» - (پ) «سرمایه» (ت) «تأمین هزینه‌های تحقیقاتی» (ث) «زیرساخت اقتصادی» - بالادست تأمین ارتباطات و انرژی؛ ۵- «مداخله در جهت جلب توافق اجتماعی» (الف) تلاش در جهت «ممانعت از آلودگی آب و هوا» (غیره. ب) «تنظیم شرایط کار» - (پ) «تنظیم فروش» (ت) رسیدگی به مسائل بیکاری و عدم اشتغال. (ث) کارکردهای ایستدولوزیک؛ ۶- اداره امور روابط خارجی سیستم سرمایه‌داری (مقابل با محدودیت‌های حمایتی که سایر دولت‌ها بر سرمایه‌داران کشور تحمیل می‌کنند).

ارکانر - O. Connor (1973) P, 6 - بطور کلی در وظیفه اساسی راهبرای دولت سرمایه‌داری قائل می‌شود: یکی «انباشت» و دیگری «مشروع‌سازی» (Legitimization) یعنی دولت از یکسو باید شرایط انباشت سرمایه را بوجود آورد، و از سوی دیگر شرایط و ظواهر قانونی و مشروعیت اجتماعی آن را فراهم آورد.

در هر حال در تبیین نقش دولت، به نقش اقتصادی و تولیدی آن نیز که پیوسته اهمیت بیشتری می‌یابد و دولت مستقیماً در «تولید مجده» دخالت می‌کند باید توجه داشت. عمده‌ترین این نقش‌ها عبارت است از اقدام به تولید مستقیم در بخش‌هایی که نرخ سود پایین‌تر از نرخ متوسط سود در سطح اجتماع است.

مطرح گردیده است. برای آندسته از نظریه پردازان که فائل به وجود «طبقات حاکم» و تعارض بین طبقات نیستند، دولت يك دستگاه سیاسی بی طرف است که دسته‌ها و گروه‌های مختلف در قدرت آن سهیم‌اند. اینان، که بیشتر وابسته به مکتب «تئولبرال»^۱ هستند، به مفهوم کلاسیک «تعالُد» و «کثرت گرایی»^۲ اعتقاد دارند، که طی آن دولت به عنوان يك «نهاد» نقش هماهنگی و تأمین نیازها و حفظ منافع همه گروه‌های مختلف اجتماعی را برعهده دارد.

از سوی دیگر، نظریه پردازانی که به تعارضات طبقاتی باور دارند، دستگاه دولت را وسیله تسلط يك طبقه بر طبقه دیگر می‌دانند. این دیدگاه، خود دو مفهوم متفاوت را در زمینه دولت مطرح کرده است: یکی مبتنی است بر مفهومی قدیمی تر، که براساس آن دولت به عنوان «کمیته‌ای برای اداره امور مشترک کل بورژوازی» شناخته می‌شود و از این رو صرفاً وسیله‌ای است در دست سرمایه داران. مفهوم دوم، که مبتنی است بر تحلیل این متفکران از دولت «بنیادریستی»^۳ و دوامت

1. Neo - Liberal

2. Pluralism

۳. Bonapartist (با اشاره به لوثی بنپارت) دولتی است مقتدر که بر اثر ایجاد تعادل (equilibrium) بین بورژوازی و کارگران بوجود آمده و کارگران شرایطی بود که بورژوازی توان حکومت کردن را از دست داده و کارگران نیز این توان را بدست نیاورده بودند. این مفهوم همدتا به ترکیب بورژوازی و تضادهای بین چنانچه (فراکسیون‌های) مختلف آن - در شکل امروزی خود، سرمایه تجاری، سرمایه صنعتی، سرمایه بانکی - مربوط می‌شود. این تضاد سبب می‌شود که بورژوازی که هر لحظه منافع عمومی طبقه خود را، یعنی منافع سیاسی اش را، فدای محدودترین و حقیرترین منافع خصوصی می‌کند... نتواند به تسلط (مژمونی) لازم دست یابد. در این احوال به وجود دولت نسبتاً خودمختاری نیاز است که بتواند مستقل از هر يك از

«بیسمارکی»^۱، برای دولت در مقابل طبقات حاکم، یک «خودمختاری نسبی»^۲ قائل است. این نوع دولت‌ها معمولاً در زمان‌های بحران سیاسی،^۳ هنگامی که تسلط (هژمونی) طبقات حاکم مورد تردید قرار می‌گیرد، به منظور سازماندهی «بلوک قدرت»^۴ و حفظ هژمونی کلی طبقاتی، بوجود می‌آیند.

مفهوم اخیر، پایه نظری قسمت اعظم نظریه پردازان - بالادست نظریه پردازان آمریکای لاتین - را در مورد دولت توسعه نیافته تشکیل می‌دهد. جاگواریبه^۵ در تحلیل خود از دولت برزیل، آنرا «نئوبیسمارکی»^۶ می‌نامد و نقش آنرا در حفظ ثبات، یکپارچگی و همبستگی سراسری با نظام غرب و حفظ و توسعه اقتصاد بازار تحت نظارت دولت می‌پندارد. «ایوانز»^۷ در این مورد از «بنایاریسم دیوان سالار»^۸ صحبت می‌کند، و این دولتی است که حافظ منافع سرمایه‌داران است، بی‌آنکه به آنها اجازه مشارکت در دولت را بدهد؛ «دولتی است برای آنها ولی نه

— جناح‌ها، حافظ منافع کل طبقه باشد و تسلط لازم را تأمین کند. اقتدار چنین دولتی بگونه‌ای است که منافع بزرگ بورژوازی را حتی علیه اراده بورژوازی حفظ می‌کند، لکن به آن اجازه نمی‌دهد هیچ گونه نقشی در قدرت دولت ایفا نماید».

۱. Bismarckian (با اشاره به بیسمارک) دولتی است مقتدر که در دوران گذار از شیوه تولید فئودالی به شیوه تولید سرمایه‌داری، بخاطر تضاد بین طبقه فئودال و طبقه بورژوا، با خودمختاری مطلق عمل می‌کند و این گذار را تسهیل می‌نماید.

2. Relative Autonomy

3. Crisis

4. Power Bloc

5. Gaguaribe (1988)

6. Neo - Bismarckian.

7. Evans (1975)

۸. Bureaucratized Bonapartism

توسط آنها». «دوم سانتوم» نیز در تحلیل دولت‌های آمریکای لاتین، مفهوم «بناباز تبسم» را به کار می‌گیرد و دودسته دولت را در این رابطه تشخیص می‌دهد: یکی «مترقی» و دیگری «محافظه کار». اولی دولتی است مقتدر که تلاش آن در جهت اعمال سیاست‌های اصلاحاتی و نیز جلب حمایت مردم است. و دومی دولتی است کاملاً مقتدر - معمولاً به شکل دولت‌های نظامی - که تلاش آن در جهت حفظ وضع موجود^۱ است.

برکنار از این نظریات، پاره‌ای دیگر ■ نظریه پردازان، بالاحص نظریه پردازان افریقایی، از جمله شیوجی^۲ (نانزانبا)، ممدانی^۳ (اوگاندا) و غیره، عمدتاً نظریه خود را بر پایه بوجود آمدن یک طبقه جدید در اطراف دولت بنا نهاده‌اند.

نظریه با اهمیت دیگری که شهرت بسیاری نیز یافت، نظریه دولت «فوق توسعه یافته»^۴ است که توسط «حمزه علوی»، متفکر مشهور پاکستانی، در رابطه با «دولت‌های بعد از استعمار»^۵ مطرح گردید. براساس این نظریه، بورژوازی متروپل برای تسلط بر طبقات اجتماعی مستعمرات، دستگاه دولتی مجهز و وسیعی ایجاد کرد که این دستگاه به نسبت ساخت طبقات داخلی مستعمره «فوق توسعه یافته» است و از این رو با امکانات وسیع دیوانی و نظامی قدرتمند قادر به گرفتن تمکین از طبقات داخلی است.

در هر صورت با آنکه نظرات ابراز شده پیرامون دولت در حال

1. Status Quo

3. Mamdani (1976)

5. Hamza Alavi (1972)

2. Shivji (1976)

4. Over-developed state

6. Post Colonial state

توسعه متفاوت است، لکن ویژگی اساسی چنین دولتی را در یک رابطه دوجانبه می‌توان مطرح نمود. در این رابطه، این کشورها با ضعف هم‌آمونی طبقات و فراکسیون‌های حاکم از یک سو و دولتی مقتدر و مداخله‌جو با خودمختاری زیاد، از سوی دیگر مواجه هستند. این دولت‌ها از یک طرف معول ساخت اقتصادی-اجتماعی داخلی هستند، و از طرفی دیگر در رابطه با تقسیم کار جدید جهانی، معول بین‌المللی شدن سرمایه‌اند. از این رو در تحلیل این دولت‌ها کلیت این در رابطه به‌شکلی هم‌بسته باید مد نظر قرار گیرد.

با در نظر گرفتن این نکته‌ها، غالب نظریه‌پردازان در رابطه با تأثیر شرکت‌های چند ملیتی بر دولت، معتقدند که با توجه به نقش‌ها و وظایفی که دولت‌های در حال توسعه، بالخصوص در رابطه با ایمنی سرمایه‌گذاری و تضمین و تنظیم روند انباشت برعهده دارند، این دولت‌ها بطرز فزاینده‌ای مقتدرانه‌تر و با خودمختاری نسبی بیشتری عمل می‌کنند. برکنار از مسئله رابطه با دولت میزبان، مهمترین جنبه اثر گذاری شرکت‌ها بر نحوه صنعتی شدن کشورهای در حال توسعه است. رشد سریع صنعتی بسیاری از این کشورها در دهه‌های اخیر، پاره‌ای نظریه‌پردازان (اهم‌از راست گرا و چپ گرا) را بر آن داشت که شرکت‌ها را به‌عنوان مهم‌ترین اهرم توسعه این کشورها به حساب آورند. از نظر آنان، همان‌گونه که توسعه در غرب، با رشد صنعتی همراه بود، صنعتی شدن کشورهای اقماری نیز نقطه پایان دوره توسعه نیافتگی آنها است. (برخی نظریه‌پردازان چپ گرا نیز تحت عنوان «کمک به

تکامل نیروهای تولیدی، این رشد صنعتی را پایه گذار توسعه می‌انگارند). پاره‌ای دیگر از نظریه پردازان، با توجه به ماهیت صنعتی شدن کشورهای در حال توسعه، این نکته را که چنین صنعتی شدنی لزوماً می‌تواند، آنچنان که در کشورهای توسعه یافته رخ داد، به توسعه کشورهای توسعه نیافته بیانجامد، مورد تردید قرار می‌دهند.

ابتدا باید دید که توسعه صنعتی چه معنی و مفهومی دارد. کمیته توسعه صنعتی سازمان ملل، صنعتی شدن را چنین تعریف می‌کند: «صنعتی شدن روندی است از توسعه اقتصادی که طی آن بخش فزاینده‌ای از منابع ملی برای توسعه یک ساخت اقتصادی داخلی متنوع با تکنیکی مدرن بسیج می‌شود، و ویژگی آن یک بخش تولیدی پویا است که بتواند وسایل تولید و کالاهای مصرفی را تولید نماید و نرخ رشد بالایی را برای کل اقتصاد تضمین نماید و موجب پیشرفت اقتصادی و اجتماعی کشور گردد.^۱ سائکلیف^۲ یکی از متفکران برجسته معاصر، توسعه صنعتی را در وجود شرایط متعدد و مرتبطی می‌داند که نبود هر یک از آنها، توسعه را به مخاطره می‌افکند. این شرایط عبارتند از: وجود بازار مصرف در داخل مرزهای کشور، وجود رشته صنایع وسیع و متنوع اعم از صنایع مصرفی و صنایع سرمایه‌ای و بالاخره امکان تأمین منابع مالی و تکنولوژی از داخل. حال باید دید آیا صنعتی شدن کشور-های در حال توسعه جهان سوم دارای چنین شرایطی هستند یا نه؟

مهم‌ترین ویژگی صنعتی شدن این کشورها، همان‌طور که در پیش اشاره شد، فقدان و یا محدود بودن صنایع سرمایه‌ای مادر است. فقدان

این صنایع، روند صنعتی شدن را محدود می‌کند و گسترش صنایع مصرفی را به منابع تأمین کننده خارجی این صنایع وابسته می‌سازد. حتی اگر تعریف سازمان ملل را در این زمینه کافی بدانیم، آن نیز امکان تولید وسایل تولید (یعنی وجود صنایع سرمایه‌ای) را بخش جدایی‌ناپذیری از روند صنعتی شدن یک کشور می‌داند. حتی نویسنده‌ای چون ورنون، در تحلیل «روندهای توسعه اقتصادی»، تأیید می‌کند چنانچه سرمایه خارجی بجای افزایش تأمین کالاها و خدمات سرمایه‌ای، به شکل فزاینده‌ای در جهت افزایش تأمین کالاها و خدمات مصرفی به کار گرفته شود، استراتژی توسعه به بیراهه می‌رود. با آگاهی به این واقعیت است که این شرکت‌ها حتی الامکان به جز موارد استثنایی یا فشار برخی دولت‌های صاحب مواد خام استراتژیک و گرفتن امتیازهای خاص - حاضر به واگذاری صنایع سرمایه‌ای مادر به کشورهای در حال توسعه نیستند. چرا که، همان‌طور که قبلاً اشاره شد، شرکت چندملیتی می‌تواند که با ایجاد این نوع صنایع برای خود رقیب ایجاد کند و قدرت انحصاری خویش را تضعیف نماید. حال آنکه با ایجاد صنایع مصرفی، بازار بزرگتری برای صنایع سرمایه‌ای خود بوجود می‌آورد.

ویژگی مهم دیگر صنعتی شدن این کشورها، توسعه صنایع مصرفی و «جانشین سازی واردات» است. ویژگی اساسی این صنایع، تولید کالاهای لوکس برای بخش‌های مرفه این جوامع است. از آنجا که این شرکت‌ها به دنبال به حداکثر رساندن سود خود هستند، در بخش‌هایی از تولید کالا و خدمات مصرفی سرمایه‌گذاری می‌کنند که بازار

مصرف و «تقاضا» وجود داشته باشد، ویدیهی است که توجهی به تأمین «نیاز»های واقعی اکثریت کم درآمد مردم ندارند. کانون توجه آنها معطوف به گسترش بازار مصرف و بالابردن میزان تقاضا برای محصولات قابل تولید خود است. از این رهگذر است که در جهت بالابردن قدرت خرید بخشی از جامعه - البته به ضرر و به هزینه بخشهای کم درآمدتر - تلاش می کنند و به این ترتیب علاوه بر ایجاد بازار مصرف، پایگاه حمایتی عمدهای نیز در میان این بخش از جامعه بدست می آورند. ویژگی دیگر صنعتی شدن این کشورها، سرمایه بر بودن صنایع است. چنین صنایعی بر اقتصاد این کشورها اثرات عمدهای برجای می گذارند که مهمترین آنها به مسائل اشتغال و وابستگی تکنولوژی مربوط می - می شود.^۱ اشتغال نیروی انسانی، امروزه یکی از مهمترین مسائل اغلب

۱. نمونه نسبت سرمایه به کار در صنایع مختلف، از نظر اثرات اقتصادی حایز اهمیت بسیار است. مثلاً سرمایه بر بودن، درآمدهای بیشتری را در دسترس کمتری متمرکز می کند ولی کاربرد بودن درآمدهای کمتری را در دست عمده بیشتر متمرکز می سازد. مورد اول قدرت سرمایه گذاری مجدد را افزایش می - دهد و به نرخ رشد مصرف در آینده می افزاید، حال آنکه در مورد دوم، قدرت سرمایه گذاری مجدد و تقابل حاصل می کند ولی به میزان مصرف موجود افزوده می شود. نمونه نسبت این دو عامل بر مسئله یارودی نیز تأثیر مستقیم دارد، سرمایه بر بودن با کارآیی بیشتر ولی اشتغال کمتر همراه است و کاربرد بودن با اشتغال بیشتر و کارآیی کمتر. مورد اول توانایی رقابت را بالا می برد و مورد دوم مسئله اشتغال را تقلیل می دهد.

البته باید توجه داشت که نسبت عوامل کار و سرمایه در تمام صنایع بطور یکسان و به دلخواه تعیین نمی شود و اصطلاحاً انعطاف پذیری تکنولوژیک - Technological Flexibility صنایع مختلف متفاوت است و به برخی انعطاف بیشتری دارند (صنایع توتون، چوب، چرم، محصولات لاستیکی، محصولات شیمیایی، و غیره) و برخی انعطاف کمتر (برق و الکترونیک، ماشین سازی، تولید فلزات، نفت، و غیره). ضابطه صرفه جویی دو عاملی که نایاب تر و -

کشورهای در حال توسعه به حساب می‌آید. مطالعه‌ای که از ۱۴ کشور در حال توسعه بعمل آمده نشان می‌دهد، بیکاری سالانه ۸/۵ درصد رشد می‌کند و رشد صنعتی حدود ۷ تا ۸ درصد است، در حالی که رشد اشتغال حداکثر سالانه ۳٪ (یعنی کمابیش معادل رشد جمعیت) است.^۱ در مورد هند، یک پیش‌بینی نشان می‌دهد که در دهه ۱۹۷۰ حدود ۱۶۵ میلیون جوان هندی وارد بازار کار می‌شوند (در مقایسه با ۱۱۷ میلیون در دهه ۱۹۶۰) و این در شرایطی است که رشد بیکاری کشور هند از ۱۱/۴٪ در ۱۹۶۱ به ۱۵/۴٪ در ۱۹۶۹ افزایش یافته است. بطور کلی در سطح جهان سوم، بر طبق برآورد یونسکو، میزان بیکاری جمعیت فعال حدود ۳۰٪ است. حال اگر یکی از ویژگی‌های توسعه صنعتی را بالا بردن اشتغال بدانیم، صنایع جهان سوم، بخاطر سرمایه‌بر بودن، کمکی به رفع این مشکل نمی‌کند. اگر در اروپا رشد صنایع گام به گام با رشد کمی نیروی کار همراه بود، در جهان سوم رشد صنعتی می‌تواند تا حدی مستقل از رشد نیروی کار جودت گیرد.^۲ در برخی از کشورهای توسعه نیافته که بخاطر رشد سریع و

— گران‌تر است نیز حائز اهمیت است. آنجا که سرمایه به ولور و کارگر کماب است باید تکنولوژی سرمایه‌بر و آنجا که سرمایه کماب و کارگر فراوان، باید تکنولوژی کاربر به کار گرفته شود.

1. Turner (1973) P, 180

۲. یک مطالعه انجام شده در مورد «کارگران پرو» (Peru)، نشان می‌دهد که بین سال‌های ۱۹۴۰ و ۱۹۶۱، نیروی کار در بخش صنعتی بطور واقعی تقلیل حاصل کرد. «چاپلین» اشاره می‌کند که این روند، در مورد تمامی کشورهای آمریکای لاتین نیز مصداق می‌یابد، و دلیل این رکود نسبی را سرمایه‌بری فزاینده صنایع در این کشورها می‌داند. Chaplin (1989) P, 3.

نامتعادل اقتصادی، بالانحس رشد بخش خدمات و ساختمان، در شرایط فعلی مسئله اشتغال مطرح نمی‌شود، در آینده با کاهش نیاز به فعالیت‌های ساختمانی، این مشکل می‌تواند به شکل حادتری بروز کند. آنچه در مورد اشتغال این کشورها حائز اهمیت است، اشتغال صنعتی دائم و مولد است و نه اشتغال موقت و غیرمولد.

سرمایه‌بر بودن صنایع، سرکنار از تأثیر منفی بر اشتغال، وابستگی تکنولوژی را نیز شدت می‌بخشد. بیشتر کشورهای در حال توسعه کاملاً^۱ به تکنولوژی خارجی وابسته‌اند و هزینه گزافی را نیز برای آن می‌پردازند. یک بررسی^۲ نشان می‌دهد که پرداخت هزینه‌های مربوط به حق امتیازها،^۳ پروانه‌ها،^۴ و علائم تجاری^۵ بطور متوسط سالانه حدود بیست درصد افزایش نشان داده است و به تدریج بخش بزرگتری از درآمدهای این کشورها را جنب می‌کند. بررسی‌های انجام شده توسط «وایت‌س»^۶ نیز نشان می‌دهد که «تجارت تکنولوژی»،^۷ نقش مهم فزاینده‌ای در جذب مازاد ارزش‌های تولید شده در کشورهای در حال توسعه را بر عهده گرفته است. این تجارت که عنوان «انتقال تکنولوژی»^۸ را بر آن نهاده‌اند، یکی از مهم‌ترین مشکلات رابطه کشورهای پیشرفته صنعتی و کشورهای در حال توسعه را تشکیل می‌دهد. گوندر فرانک می‌گوید:

۱. UNCTAD «بیرخانه»، P.50 (1979) U.N.

2. Patents

3. Licenses

4. Trade Marks

5. Vaitos (1975)

6. Commercialization of Technology

7. Transfer of Technology

«تکنولوژی» در رابطه بین کشورهای متروپل و کشورهای قمر، واسطه‌ای است که باعث توسعه نیافتگی بیشتر می‌شود. تکنولوژی سرعت و به‌شکلی فزاینده شالوده‌جدید انحصار متروپل بر اقمار را پی‌ریزی می‌کند...

در عصر مركاتیلیسم، انحصار متروپل بر انحصار تجارت منکی بود. در عصر لیبرالیسم انحصار متروپل در بخش صنایع متجلی گشت. در نیمه اول قرن بیستم انحصار متروپل به انحصار در صنایع سرمایه‌ای تبدیل گردید. بدین طریق تولید کالاهای مصرفی سبک در کشورهای اقماری بیشتر میسر گشت. در نیمه دوم قرن بیستم، چنین به نظر می‌رسد که اساس انحصار متروپل بطرز فزاینده‌ای به سوی انحصار تکنولوژی تغییر جهت داده است. حال کشورهای اقماری می‌توانند حتی صنایع سنگین نیز در کشور خود برپا کنند. چنین صنایع سنگینی، در یکصد و یا حتی ۵۰ سال قبل می‌توانست قمری را از بند وابستگی به متروپل برهاند. می‌توانست قمر را به بخش دیگری از متروپل تبدیل کند و می‌توانست آن را به یک قدرت امپریالیستی مبدل سازد. لکن در آن زمان هیچ قمری نمی‌توانست انحصار متروپل را بر صنایع سنگین از بین ببرد... اما در زمان ما، صنایع سنگین دیگر برای مقابله با تسلط انحصاری کشورهای متروپل کافی نیست، چرا که این سلطه بر بنیاد جدیدی به نام تکنولوژی استوار است.»^۱

این وابستگی تکنولوژی، به لحاظ سرعت و شدت ابداعات در متروپل از یک سو، و عدم امکان تحقیق و توسعه و نبود ابداعات در قمر و «فرار مغزها» از سوی دیگر، بطور روزافزون شدت می‌گیرد. با توجه به این ویژگی‌ها، برخی نظریه‌پردازان چنین نتیجه می‌گیرند که صنعتی شدن «کشورهای در حال توسعه» از بسیاری جهات با صنعتی شدن کشورهای «توسعه یافته» امروزی تفاوت دارد و معتقدند که این صنعتی شدن لزوماً در جهت توسعه واقعی این کشورها نیست، حتی گزارش سازمان ملل^۱ تایید می‌کند که شرکت‌ها توجه چندانی به تأمین و ارضاء نیازهای واقعی در زمینه تغذیه، بهداشت، مسکن، آموزش و غیره ندارند. بطور کلی گذشته از عدم ارضاء نیازهای واقعی و آفرینش «تفااضات»های غیر ضروری، هزینه سرسام آور تکنولوژی و خارج شدن سودهای سرشار به کمک شگردهای گوناگون قانونی و غیر قانونی، این کشورها را از امکان سرمایه‌گذاری مازاد تولید شده خود محروم می‌سازد. از آن مهمتر، عدم امکان صادر کردن تولیدات^۲ - هم به دلیل عدم توانایی رقابت با انحصارهای پیشرفته و هم به دلیل نداشتن اجازه صادرات - نیز سبب می‌شود که این کشورها نتوانند سرمایه مالی مورد نیاز سرمایه‌گذاری را خود تأمین کنند و ناگزیر به منابع مالی خارجی

۱- تکنولوژی به خودی خود نمی‌تواند مطرح شود، و در حال در ترمی صنعت، اهم از صنایع مصرفی و یا صنایع سرمایه‌ای، نمایان می‌گردد. از این رو می‌توان گفت که تکنولوژی همیشه بنیاد انحصار متروپل بوده است و این مسئله را می‌توان در رابطه با شدت میزان وابستگی به این تکنولوژی مطرح نمود.

1. U.N. (1973) P, 48

۲. از سال ۱۹۵۰ تا ۱۹۷۰ سهم صادرات کشورهای جهان سوم از ۲۲٪ مجموع کل صادرات جهان به ۱۹/۲٪ تقلیل یافت. Muller (1973) P, 14B

وابسته می‌شوند.^۱ برکنار از این ویژگی‌ها، بخش عمده‌ای از این صنایع، همان‌طور که قبلاً اشاره شد، از نوع به اصطلاح «سکوی صادراتی» هستند که جز ایجاد مسائل جدید برای دولت میزبان - از جمله ایجاد اشتغال کاذب و موقت و استفاده ارزان از منابع و زیرساخت تولیدی و صنعتی - نقش دیگری ندارند.

با توجه به این ویژگی‌هاست که پاره‌ای متفکران صحبت از «صنعتی شدن وابسته» به میان آورده‌اند. «کاردوس»^۲ در مورد امریکای لاتین صحبت از الگوی «توسعه وابسته»^۳ می‌کند که ویژگی آن عبارت است از توزیع نابرابر درآمدها بطور فزاینده، تولید کالاهای مصرفی بادوام^۴ لوکس و بی‌توجهی به تولید کالاهای ضروری، افزایش بدهی خارجی، و بالاخره ایجاد «حاشیه‌نشینی اجتماعی»^۵ و بهره‌برداری ناقص و ضایعه آمیز از منابع انسانی. «پولانتزاس»^۶ با اشاره به الگوی «صنعتی شدن وابسته» توضیح می‌دهد که در این نوع صنعتی شدن از یک سو سطح بارآوری کار پایین است و از سوی دیگر سودی که مستقیماً بر اثر تحقق «ارزش اضافی» ناشی از تولید نیروی کار در کشور تحت سلطه

۱. باید توجه داشت که این به اصطلاح منبع «خارجی» سرمایه مدتها از داخل این کشورها تأمین می‌شود، تکن کنترل آن در اختیار شرکت خارجی است. همان‌طور که «مرلر» - Muller (1993) P.136 - اشاره می‌کند تنها ۱۷٪ از مجموع سرمایه‌مالی‌ای که این شرکت‌ها در سرمایه‌گذاری تأخالی خود در امریکای لاتین به کار گرفته‌اند، از پس اندازهای غیربومی تأمین می‌شود. در بخش صنایع ۷۸٪ سرمایه‌گذاری از منابع داخلی تأمین می‌شود.

2. Cardoso (1973) PP.149-150

3. Associated dependent development

4. Durable goods

5. Social marginality

6. Poulantzas (1976) P.14

حاصل می‌شود، به‌میزان قابل توجهی از اقتصاد آن کشور خارج می‌گردد.

علاوه بر تأثیر بر نحوه صنعتی شدن، اثر اقتصادی مهم دیگر این شرکت‌ها بر «تراز پرداخت»^۱ها است. با وجود ادعای بسیاری از هواخواهان این شرکت‌ها پیرامون تأثیرات مثبت عملکرد شرکت‌ها در تراز پرداخت‌های کشور میزبان، بررسی‌های گوناگون گواهی می‌دهد که این تأثیرات بیشتر منفی است. گزارش سازمان ملل نشان می‌دهد که، بین سال‌های ۱۹۶۵ و ۱۹۷۰، میزان سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در ۴۳ کشور در حال توسعه، ۳۰٪ میزان درآمد حاصل از این سرمایه‌گذاری‌ها بود. بررسی دیگر نشان می‌دهد که، بین سال‌های ۱۹۶۴ و ۱۹۶۸، آمریکا و انگلستان از محل سرمایه‌گذاری خود در کشورهای در حال توسعه حدود ۵/۸ میلیارد دلار به‌دست آوردند، در حالی که پرداختی آن‌ها ۳/۲ میلیارد دلار بود.^۲

بطور کلی، همان‌طور که قبلاً اشاره شد، پرداخت هزینه‌های گزاف بابت حق‌الامتیازها، خدمات مدیریت و مخارج دیگر از یک سو و عدم امکان صادرات از سوی دیگر، این کشورها را با کمبود ارز خارجی و کسری موازنه پرداخت‌ها مواجه می‌سازد.

گذشته از تأثیرات اقتصادی، شرکت‌ها بر طبقات دگرهای اجتماعی کشورهای در حال توسعه نیز تأثیرات گوناگونی به‌جای می‌گذارند. اولین تأثیر عمده را می‌توان در رابطه با وابستگان شیوه‌های تولید ماقبل سرمایه‌داری مطرح نمود. ویژگی اصلی این شیوه‌های تولید

عمدتاً «اقتصاد طبیعی»^۱ یا اقتصاد خود مصرفی^۲ است و ادامه چنین اقتصادی از هر جهت با خواست و عملکرد شرکت‌ها مغایر است، چرا که این شرکت‌ها از يك سو به بازار مصرف و از سوی دیگر به نیروی کار آزاد شده نیاز دارند و این دو خصوصیتی است که اقتصاد طبیعی فاقد آن است، چرا که بخش قابل توجهی از نیروی کار جامعه سرگرم تولید برای مصرف خویش است. از این رو است که مالکان و صاحبان وسایل تولید ماقبل سرمایه‌داری یا تغییر نقش می‌دهند و به صاحبان سرمایه تبدیل می‌شوند و یا به تدریج از دور خارج می‌گردند. این بدان معنی نیست که سرمایه‌داری، تمامی شیوه‌های ماقبل خود را از بین می‌برد، بلکه، این شیوه‌ها ■ مدت‌ها بر حسب ضرورت در جوار سرمایه‌داری به شکلی وابسته به حیات خود ادامه می‌دهند. دیگر، تأثیر شرکت‌ها بر صاحبان ملی سرمایه و صنایع است. اینان به شکل فزاینده‌ای هویت ملی خود را به تدریج از دست می‌دهند و وضعیتی تبعی را در رابطه با صاحبان خارجی و واسطه‌های آنها، می‌پذیرند. يك بررسی نشان می‌دهد که در آمریکای لاتین ۳۶٪ از شرکت‌های وابسته به شرکت‌های

1. Natural Economy

۲. تولید کنندگان شیوه تولید کالای ساده (Simple commodity Production) را نیز باید از زمره همین گروه به حساب آورد. با آنکه تولید آنها تماماً برای خود مصرفی صرف نیست ■ «کالاهای خود را در بازار بفروش می‌رسانند، اما این «فروش» به منظور «خرید» سایر مایحتاج خود صورت می‌گیرد و این با فروش کالا در تولید کالایی سرمایه‌داری متفاوت است. عدم توجه به این نکته پاره‌ای نظریه پردازان کشورهای توسعه نیافته را به این اشتباه کشانده که این گروه از تولید کنندگان را، که در حال حاضر بخش بسیار بزرگی از جامعه را بالاجرم در روستاها تشکیل می‌دهد، در زمره تولید کنندگان سرمایه‌داری به حساب آورند.

چند ملیتی از طریق خرید شرکت‌های بومی ایجاد شده‌اند.^۱ در بسیاری موارد، شرکت‌های بومی به لحاظ آنکه یارای رقابت خارجی را ندارند، با یکسره ازدور خارج می‌شوند و یا با سرمایه خارجی حاضر به «مشارکت» می‌شوند و در نتیجه استقلال خود را از دست می‌دهند.^۲ بنابراین می‌توان نتیجه گرفت که با توجه به الگوی جدید سرمایه‌گذاری - که طبق آن سرمایه انحصاری خارجی مستقیماً در داخل کشورهای در حال توسعه دست به تولید می‌زند - دیگر برتریب سابق، امکان رشد صاحبان ملی سرمایه (که سرمایه‌گذاری آن‌ها، مستقل از سرمایه‌های خارجی کلاً از منابع ملی تأمین می‌گردد) میسر نیست. امروزه بیشتر صاحبان سرمایه در این کشورها با انگیزه به صاحبان سرمایه خارجی وارد تولید می‌شوند و از این رو به جای عنوان «ملی» پاره‌ای نظریه پردازان از جمله پولانزاس، عنوان «درونی»^۳ را برای این گروه برگزیده‌اند. البته باید توجه داشت که به رغم وابسته شدن، در پاره‌ای موارد جنبه‌های

1. Muller (1973) P.138

۲. کیدرون - Kidron (1985) - در بررسی خود از هندوستان، به یک نمونه جالب اشاره می‌کند: یک شرکت هندی موفق می‌شود مستقلاً و بدون کمک خارجی چرخ «بال پرینگ» بسازد و پس از آزمایش و نصب ماشین آلات، آماده تولید و عرضه کلاً به بازار می‌شود. اما رقیب هندی او، شرکت تاتا - Tata - نیز برای تولید «بال پرینگ» وارد مشارکت با شرکت مشهور خارجی «اس.کا.اف» (SKF) می‌شود. بزودی شرکت هندی مورد نظر در می‌یابد که امکان رقابت با «اس.کا.اف» را نخواهد داشت و ناچار می‌شود با یک شرکت خارجی دیگر وارد مشارکت شده بخش عمده‌ای از سهام خود را صرفاً درازاه استفاده از علامت تجاری خارجی به آن شرکت داده هویت ملی خود را نیز از دست دهد.

3. Indigenous Bourgeoisie.

فرهنگی و ارزشی این گروه تا مدت‌ها باقی می‌ماند و نمودهای مختلفی را در مقابله با صاحبان خارجی صنایع و مدافعین آن‌ها از خود بروز می‌دهد.

تأثیر طبقاتی دیگر این شرکت‌ها بر گروه‌های میانی جامعه است. بخش‌های «سنتی» این گروه^۱ - صاحبان کارگاه‌های کوچک تولیدی، صاحبان فروشگاه‌های کوچک و تولید کنندگان خانگی و غیره - یکسره روبه‌نابودی می‌روند، و خود تبدیل به مصرف‌کننده می‌شوند. (شرکت‌های بزرگ لباس‌دوزی به‌سرعت جای هزاران کارگاه خیاطی را اشغال می‌کنند و شرکت‌های کفش جایگزین هزاران کارگاه کفاشی می‌شوند. و غیره) بخش‌های «مدرن» آن - متخصصین، کارمندان، کارگران پردرآمد و غیره - به‌عنوان مهم‌ترین مصرف‌کنندگان کالای لوکس، هدف اصلی تولید شرکت‌ها به‌حساب می‌آیند. از این‌رو است که برای بالارفتن میزان مصرف، افزایش قدرت خرید این بخش از جامعه ضرورت می‌یابد، و این کار با محدودتر شدن درآمد گروه‌های پایینی تحقق می‌پذیرد. «سیمونسن»^۲ در مورد برزیل اشاره می‌کند که انتقال درآمد از ۲۰٪ ثروتمند به ۸۰٪ فقیر، احتمالاً تقاضا برای مواد غذایی را بالا می‌برد، لکن تقاضا برای اتومبیل را بشدت کاهش می‌دهد. بطور کلی بهبود اوضاع اقتصادی و اجتماعی این بخش از گروه‌های میانی جامعه اثرات گوناگونی را به‌دنبال دارد، و در مواردی اساس حمایت این بخش از جمعیت را از شرکت‌های خارجی فراهم می‌کند.

1. Traditional Petty Bourgeoisie

۲. Simonsen نقل شده در Kurth (1977) P.33.

آورد. برای نمونه، هنگامی که دولت شبلی در ۱۹۷۲ تصمیم به خرید و ملی کردن مجتمع «پتروداو» گرفت، همه کارکنان فنی این مجتمع به پشتیبانی از شرکت خارجی و علیه دولت آینده دست‌از کار کشیدند.^۱ تأثیر عملکرد این شرکت‌ها بر گروه‌های پایین جامعه، بطور کلی در جهت کاهش نسبی درآمد آنها است. بررسی‌های گوناگون در مورد امریکای لاتین، فقر فزاینده اکثریت جمعیت کم‌درآمد این کشورها را آشکارا نشان می‌دهد. براساس مطالعات انجام شده توسط «سینگر» در برزیل، در دهه ۱۹۶۰، ضمن آنکه سهم درآمد یک درصد ثروتمند کشور به طرز سرسام‌آوری افزایش حاصل کرد، سهم نیمه کم درآمد جمعیت، حدود یک چهارم کاهش یافت.^۲ بررسی‌های دیگر نیز تأیید می‌کنند که رشد اقتصادی این کشورها با کاهش شدید میانگین درآمد اکثریت کم درآمد مردم (هم نسبی و هم مطلق)، همراه بوده است.^۳ برکنار از مسئله فقر، تأثیرات عملکرد شرکت‌ها را بر گروه‌های کم درآمد جمعیت اجمالاً بترتیب زیر می‌توان مطرح نمود: از یک سو، همیق‌تر شدن شکاف بین شهر و روستا و نابسامانی بیشتر اوضاع کشاورزی مهاجرت روستائیان را به شهرها به دنبال داشته است. (این خود معلول تقسیم کار جدید جهانی است که براساس آن کشورهای در حال توسعه، که زمانی تأمین‌کننده اصلی مواد غذایی بودند، بصورت واردکنندگان اصلی این فراورده‌ها درآمدند). این گروه‌ها در زاغه‌های

1. Petrodow

2. Gerstucker (1975) P.13

Singer نقل شده در Evans (1975) P.124

4. Adelman ■ Morris (1975), P.189

اطراف شهرهای بزرگ و به اصطلاح در «حاشیه»^۱ جامعه زیست می‌کنند و از هیچ يك از مزایای رشد صنعتی بهره‌ای نمی‌برند. در روستاهای اغلب این کشورها، دهقانان بر اثر ایجاد واحدها و مجتمع‌های بزرگ زراعی و دامی، سرعت به کارگر کشاورزی تبدیل می‌شوند، و صنایع دستی و روستایی هم به زوال می‌گیرند. در شهرها با وجود رشد صنایع، این بخش قادر به جذب نیروی کار رانده شده از روستاها نیست و تنها پاره‌ای از این نیروی آماده به کار می‌تواند به شکل کارگر نیمه‌ماهر و یا ماهر، جذب صنایع شود. لایه‌های پائینی این گروه که اکثریت نیز با آنها است در شرایط سخت نامطلوب کار می‌کنند و از تمامی مزایای «ارزانی شده» توسط شرکت‌ها بی‌بهره می‌مانند. لایه بالائی همین گروه است که، همان‌طور که «آریگی»^۲ در بررسی خود در کشورهای آفریقایی مشاهده می‌کند، «اشرافیت کارگری»^۳ را در این کشورها بوجود می‌آورد. مابقی این گروه‌های آمده از روستا به کارهای غیر مولد خدائی، بالخصوص ساختمانی، در شهرها اشتغال می‌یابند...

- Adams, G. A. (1975) "Multinational Corporation and Worldwide Sourcing", in Radice, *International Firms and Modern Imperialism*, Penguin, London.
- Adelman, I. ■ Morris C. T. (1973) *Economic Growth and Equity in Developing Countries*, Stanford.
- Akut, 1 (1977) "The State in The Third World", University of Uppsala, February.
- Alavi, H. (1972) "The State in Post-Colonial Societies: Pakistan and Bangladesh" in *New Left Review*, No. 74, July, August.
- Althusser, L. (1971) "Ideology and Ideological State Apparatuses, (Notes Towards an Investigation)" in *Lenin and Philosophy*, Monthly Review, New York.
- Amine, S. (1973) *New-Colonialism in West Africa*, M. R. New York.
- Arrighi, G. (1973) "International Corporations, Labor Aristocracies and Economic Development in Tropical Africa", in Arrighi, G., Saul J., *Essays on the Political Economy of Africa*, Monthly Review.
- Arruda, M. Desousa H. Afonso, C. (1975) *Multinationals and Brazil, The Impact of Multinational Corporations in Contemporary Brazil*, Brazilian Studies Latin American Research Unit, Toronto.
- Bamat, T. (1977) "Relative State Autonomy and Capitalism in Brazil and Peru", in *The Insurgent Sociologist*, Vol. VII. No. 11 Spring.
- Baran, P. (1962) *The Political Economy of Growth*, Monthly Review Press, New York.
- Baran, P. & Sweezy P. (1966) *Monopoly Capital*, M. R. New York.
- Barnet, R. J. ■ Muller R. E. (1974) *Global Reach; The Power of the Multinational Corporations*, Simon and

Schuster, New York.

Barratt - Brown, M. (1983) *After Imperialism*, Merlin, London.

Barratt - Brown, M. (1974) *The Economics of Imperialism*, Penguin, London.

Bahrman, J. (1969) *Some Patterns in the Rise of the Multinational Enterprise*, University of North Carolina, March.

Behrman, J. N. (1972) *Industrial Development Through the Multinational Enterprise*, Renner.

Brown, C. C. (1970) (ed.) *World Business: Promise and Problems*, McMillan, New York.

Cardoso, F. H. (1973) "Associated - Dependent Development: Theoretical and Practical Implications" in Stepan A. (ed.) *Authoritarian Brazil*, Yale University Press.

Cockcroft, J. D. Gunder Frank, A. and Johnson D. L. (1972) *Dependence and Underdevelopment, Latin America Political Economy*, Anchor, New York.

Chaplin, D. (1969) "Blue - Collar workers in Peru" *International Journal of Comparative Sociology* Vol. X. No. 1-2 March & June.

Chandler, A. D. (1966) *Strategy and Structure*, Doubleday and Company, New York.

Deverell, J. et al (1975) *Falconbridge: Portrait of a Canadian Mining Multinational*, James Lorimer and Co., Toronto.

Dos Santos, T. (1973) "The Structure of Dependence" in Wilber C. K. (ed.) 1973 op. cit.

Duerr, M. G. ■ Roach ■ M. (1973) *Organization and Control of International Operations*, The Conference Board, New York.

Dunning, J. H. (ed.) (1971) *The Multinational Enterprise*.

George Allen and Unwin, London.

- Dunning, J. H. (1974) *Economic Analysis and the Multinational Enterprise*, George Allen and Unwin, Ltd, London.
- Evans, P. B. (1975) "Industrialization and Imperialism, Growth and Stagnation in the Periphery", in *Berkeley Journal of Sociology*.
- Fernandez Kelly, M. P. (1977) "Dos Santos and Poulantzas on Fascism, Imperialism and the State", in *The Insurgent Sociologist*, op. cit.
- Fortune, (1978) "The 500 Largest Industrial Corporations", May.
- Frank, A. G. (1969) *Capitalism and Underdevelopment in Latin America: Historical Studies of Chile and Brazil*, Monthly Review Press, New York.
- Friedman, W. C. ■ Beguio, J. (1971) *Joint International Business Ventures in Developing Countries*, Colombia University Press, New York.
- Gerstlacker, C. A. (1975) "Dow Chemical's Experience in Chile" in Gunemann J. P. (1975) (ed.) *The Nation - State and Transnational Corporation in Conflict, with Special Reference to Latin America*, Praeger Publishers, N. Y.
- Hymer, S. (1970) "The Efficiency (contradictions) of Multinational Corporations, *American Economic Review*, 60 May.
- Hymer, S. (1975) "The Multinational Corporations and the Law of Uneven Development" in Radice, H. op. cit.
- Jaguaribe, H. (1968) *Economic ■ Political Development, a Theoretical Approach and a Brazilian Case Study*, Cambridge, Harvard University Press.
- Jalee, P. (1968) *The Pillage of the Third World*, M. R. Press, New York.

- Johnson, H. (1973) "Economic Benefits of the Multinational Enterprises", in Hahlo, H. R., et al (eds.) (1973) op. cit.
- Kay, G. (1976) "The Falling ■■■ of Profit, Unemployment and Crisis", in *Critique*, No. 8, Spring.
- Kemp, T. (1972) "The Marxist Theory of Imperialism", in Owen, R. and Sutcliffe, B. (eds.) *Studies in the Theory of Imperialism*, Longman, London.
- Kidron, M. (1965) *Foreign Investment in India*, Oxford University Press.
- Kindleberger, C. P. (1969) *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*, London, Yale University Press.
- Kurth, J. R. (1977) "The Political Consequences of the Product Cycle: Transnational Enterprises and Comprador Policies". Paper delivered at the annual convention of the International Studies Association, Missouri, March.
- Lenin, V. I. (1916) *Imperialism, The Highest Stage of Capitalism*, Progress Publishers, Moscow.
- Lays, C. (1974) *Underdevelopment in Kenya. The Political Economy of New - Colonialism*, University of California Press, Berkeley.
- Lays, C. (1976) "The Over-Developed Post-Colonial State: A Re-evaluation" in *Review of African Political Economy*, No. 5, January, April.
- Magdoff, H. (1966) *American Imperialism*.
- Mamdani, M. (1976) *Politics and Class Formation in Uganda*, Monthly Review, New York.
- Mandel, E. (1976) "International Capitalism and Supra-Nationality" in Radice, op cit.
- Mandel, E. (1968) *Marxist Economic Theory*, Berlin Press, London.

- Mandel, E. (1975) *Late Capitalism*, N.L.B. London.
- Marx, K. (1887) *Capital*, Vol. 1, Allen and Unwin.
- Marx, K. (1909) *Capital*, Vol. III, Charles H. Kerr and Co.
- Miliband, R. (1973) *The State in Capitalist Society*, Anchor.
- Muller, R. (1973) "The Multinational Corporations and the Underdevelopment of the Third World", in Wilber C. K. (ed.) (1973) *The Political Economy of Development and Underdevelopment*, Random House, New York.
- Murray, R. (1975) "The Internationalization of Capital and the Nation State" in Radice H (ed.) op. cit.
- O, Connor, J. (1973) *The Fiscal Crisis of the State* St. Martin's Press, New York.
- OECD, (1972) *Stock of Private Direct Investment by DAC Countries in Developing Countries, end 1967*, Paris.
- Palloix, C. (1973) "The Internationalization of Capital and the Circuit of Social Capital" in H. Radice op. cit.
- Poulantzas, N. (1973) *Political Power and Social Classes*, N. L.B. London.
- Poulantzas, N. (1974) "Internationalization of Capitalist Relations and the Nation-State", In *Economy and Society*, Vol. 3, No. 2, May.
- Poulantzas, N. (1974b) *Fascism and Dictatorship*, N.L.B. London.
- Rweyemamu, J. (1973) *Underdevelopment and Industrialization in Tanzania*, Oxford University Press, London.
- Sampson, A. (1975) *The Seven Sisters. The Great Oil Companies and the World They Shaped*, The Viking Press.
- Shivji, I. (1976) *Class Struggles in Tanzania*, M. R New York.
- Stopford, J. M. and Wells, Jr. Lt., (1972) *Managing The Multinational Enterprise*, Basic Books, New York.

- Sunkel, O. (1972) "Big Business and 'Dependencia': A Latin American View", in *Foreign Affairs*, Vol. 50.
- Sutcliffe, B. (1975) "Imperialism and Industrialization in the Third World" in Owen, ■. and Sutcliffe, ■. (ed.) *Studies in the Theory of Imperialism*. Longman, London.
- Sweezy, P. (1969) "Notes ■■ the Multinational Corporation", *Monthly Review*, Vol. XX, No. 5.6, October.
- Sweezy & Magdoff, (1969) "Notes on the Theory of Imperialism", in K. Boulding *Economic Imperialism* University of Michigan (1972).
- Szentes, T. (1970) "Status Quo and Socialism", University of Dar-es-Salaam. Mimeo.
- Tugendhut, C. (1971) *The Multinationals*, Pollen, London.
- Turner, L. (1971) *Invisible Empire*, Harcourt Brace, N.Y.
- Turner, L. (1973) *Multinational Companies and the Third World*, Hill and Wang, New York.
- Turner, T. (1976) "Multinational Corporations and the Instability of the Nigerian State", in *Review of African Political Economy*, No. 3, January, April.
- U. N. (1973) *Multinational Corporations in World Development*, New York.
- UNCTAD, (1971) *Transfer of Technology Policies Relating to Technology of the Countries of the Andean Pact*: TD/107, December.
- UNCTAD, (1972) *Restrictive Business Practices*, TD/122, January.
- UNCTAD, (1979) *Main Findings of ■ Study of Private Foreign Investment in Selected Developing Countries*, TD/B.C. 31/III).
- UNESCO, (1969) *Development Digest*, No. 4
- Vaitosa, C. (1973) "Patents Revisited: Their Function in Developing Countries" in *The Journal of Develop-*

ment Studies.

- Vaitsoz, C. (1975) "The Process of Commercialization of Technology in the Andean Pact", in Radice H. op cit.
- Vernon, R. (1971) *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of United States Enterprises*, New York.
- Verpon, R. (1972) *Manager in the International Economy*, Prentice Hall, New Jersey.

شرکت‌ها و بانک‌های چند ملیتی

نوشته: پل سویزی

شرکت‌های چندملیتی، شکل‌ها و وسیله‌های امپریالیسم‌اند، و نه جوهر^۱ آن. این گفتار، البته بدان معنی نیست که این شرکت‌ها بی‌اهمیت هستند. امپریالیسم نمی‌توانست بدون چنین شکل‌ها و وسیله‌های مناسبی، وجود داشته باشد. در این نوشته، به بررسی امپریالیسم در دوران بعد از جنگ دوم جهانی می‌پردازیم. شرکت‌های چندملیتی، هم حاصل پیشرفت امپریالیسم، هم شرایط ضروری و هم شیوه عملکرد آن در این مرحله‌اند.

این گفته بدان معنی نیست که شرکت‌های چندملیتی، ابداع و یا نوآوری مرحله جدید امپریالیسم‌اند. ریشه تاریخی آن‌ها به اولین روزهای نظام سرمایه‌داری جهانی بازمی‌گردد، (و هرگز نباید فراموش کرد که سرمایه‌داری همیشه يك نظام جهانی بوده و به يك دولت و یا سرزمین خاص محدود نبوده است).

آیا در واقع این شرکت‌ها «چندملیتی»‌اند؟ پاسخ هم مثبت است و هم منفی. از این رو که آن‌ها در بیش از يك و اغلب در چند کشور فعالیت دارند، این برداشت درست است. برای نمونه، اکسان^۲ («استاندارد اویل نیوجرسی» پیشین) حدود سیصد شرکت وابسته در بیش از پنجاه کشور دارد. اما از نظر مالکیت و کنترل، شرکت‌های

چندملیتی منحصراً جنبه ملی دارند - امریکایی، انگلیسی، هلندی، سوئیسی، فرانسوی، آلمانی، ژاپنی. از نظر تعداد، بیشتر این شرکتها، امریکایی هستند، اما از نظر سرانه، هنوز انگلستان و همچنین احتمالاً هلند و سوئیس از امریکا جلوتراند. (دو شرکت چند ملیتی هستند که از نظر مالکیت و کنترل «دو - ملیتی»^۱ اند؛ یکی «رویال دچ / شل»^۲ و دیگری «یونی لیور»^۳، که ساختهای مدیریت پیچیده‌ای دارند و مرکز آنها، هم در انگلستان و هم در هلند است. اما این دو از قدیمی‌ترین شرکت‌های چندملیتی هستند، و دیگر هیچ شرکتی به این ترتیب تشکیل نشده است).

در عصری که همکارم هری مگ داف^۴ به‌دروستی آن را عصر امپریالیسم^۵ نامیده است (تقریباً حدود یکصدسال گذشته)، شرکت‌های نفتی، بالاخص «استاندارد اویل»^۶ و «رویال دچ / شل» از پیشگامان شرکت‌های چندملیتی بودند. از آغاز کار، چندملیتی بودن، در مورد «شل» و بالاخص در مورد «استاندارد» (مطناً بیشتر بخاطر مبارزات رقابت جوینده‌اش با «شل»)، به‌دلیل شرایط زمین‌شناسی، یعنی محل ذخایر نفت زیرزمینی قابل دسترسی و قابل بهره‌برداری، به‌آنها تحمیل شد. در زمان‌های اخیر، و بالاخص از هنگام جنگ دوم جهانی، عامل جغرافیایی اهمیت کمتری پیدا کرده و الزامات استراتژی تجارت انحصاری اهمیت بیشتری یافته است. يك شرکت سهامی ابتدا کار را با يك بازار صادراتی آغاز می‌کند، آنگاه برای حمایت از آن در

1. Bi-national

2. Royal Dutch/Shell

3. Unilever

4. Harry Magdoff

5. Age of Imperialism

6. Standard oil

مقابل رقابت دیگران، شروع به مونتاژ و سپس ساخت آن محصول در آن محل می‌کند - اگر اد نکند، دیگری چنین خواهد کرد. عوامل دیگر بنا به شرایط، عبارتند از استفاده از مزایای عرضه کارگر ارزان و فعالیت در پشت موانع تعرفه و محدودیت‌های وارداتی دیگر. قابل توجه است که گذار از استعمار به استعمار نو، که تقریباً تماماً پس از دوران جنگ جهانی دوم روی داده، دلائل چند ملیتی این شرکت‌ها را شدیداً تقویت نموده است. شرکت‌های انگلیسی در امپراتوری قدیم به حمایت کمتری در مقابل رقبای خارجی احتیاج داشتند، و مستعمره‌های نو محتملاً، به نسبت مستعمره‌های پیشین، محدودیت‌های بیشتری را برای واردات قابل می‌شوند. همچنین لازم به تأکید است که تنها شرکت‌های بسیار بزرگ، از نوع آن‌هایی که در دهه‌های اخیر توسعه یافته‌اند، قادرند منابع مالی و مدیریت لازم را در صحنه بین‌المللی آزادانه نقل و انتقال دهند. شرکت‌های کوچکتر ممکن است چنین دلبستگی‌ای داشته باشند، اما انجام آن از عهده آن‌ها خارج است. از این رو، شرکت‌های چند ملیتی تنها در مرحله نسبتاً پیشرفته‌ای از سرمایه‌داری انحصاری می‌توانستند به وضعیت فعلی خود دست یابند. بنابراین جای تعجب نیست که اصطلاح «شرکت چند ملیتی» خود محصول دوران پس از جنگ جهانی دوم است. من نتوانستم این اصطلاح را در متون مربوطه پیش از ۱۹۶۰ در جایی پیدا کنم، جایز است اگر بگوییم کاربرد متداول آن از زمان انتشار ضمیمه اختصاصی مجله آمریکایی،

پژنسدیدک،^۱ تحت عنوان «شرکت‌های چند ملیتی» آغاز گردید. تا آنجا که به امپریالیسم مربوط می‌شود، توجه ما، در مورد شرکت‌های چند ملیتی، طبیعتاً معطوف به نقش آن‌ها در جهان سوم است؛ هرچند که برای درک بهتر آن‌ها، توجه به پاره‌ای از ویژگی‌های فعالیشان در درون کشورهای پیشرفته امپریالیستی، ضروری است. در رابطه بین کشورهای امپریالیستی تعابلی قوی و مداوم در جهت نفوذ متقابل به قلمروهای یکدیگر وجود دارد. این واقعیت، به خاطر شرایط خاص سال‌های بلافاصله پس از جنگ جهانی دوم، در پرده ابهام باقی مانده است. در آن زمان شرکت‌های امریکایی تنها شرکت‌هایی بودند که می‌توانستند آزادانه در صحنه بین‌المللی تردد کنند؛ سایر کشورهای پیشرفته سرمایه‌داری پیش از حد سرگرم دشواری‌های بازسازی و نو سازی خود بودند. به تدریج که بیشتر و بیشتر شرکت‌های امریکایی، پروژه بعد از برقراری بازار مشترک، وارد میدان اروپا شدند، به نظر می‌رسید که شرکت چند ملیتی اختصاصاً وسیله‌ای امریکایی برای تسلط^۲ بر مرکز^۳ جهان امپریالیستی و مستعمرات وابسته و نو مستعمره‌های اقماری^۴ است. اما در سال‌های اخیر می‌بینیم که در واقع چنین نیست. شرکت‌های اروپایی و ژاپنی نیز، به همان دلالتی که شرکت‌های امریکایی برای هجوم به اروپا و ژاپن دارند، خواهان تأسیس شعبه‌ها و شرکت‌های وابسته خود در امریکا هستند. و در واقع، در سال‌های اخیر، شرکت‌های چند ملیتی تمام کشورهای پیشرفته سرمایه‌داری شروع به نفوذ به قلمروهای یکدیگر

1. Business Week
3. Centre

2. Hegemony
4. Periphery

کرده‌اند، و این امر بویژه از آغاز رکود جهانی در سال ۱۹۷۳، در مورد نفوذ به قلمرو داخلی ایالات متحد آمریکا صادق است. مطبوعات تجاری و مالی آمریکا در چند سال گذشته گزارش‌های بیشتر و بیشتری از تردد شرکت‌های اروپایی و ژاپنی را منعکس کرده‌اند. دلیل این گرایش، اساساً ساده است: هرچه یک شرکت انحصاری (البگوپولی) در بازارهای بیشتری فعالیت داشته‌باشد، به همان نسبت موضع قوی‌تری در مقابل رقبای خود در هر یک و در تمامی این بازارها خواهد داشت. حال به بررسی رابطه شرکت‌های چند ملیتی و جهان سوم می‌پردازیم. بسیار آشکار است که این شرکت‌ها فعالیت‌های خود را در سراسر کشورهای جهان سوم گسترده‌اند. همچنین، آشکار است که همه نوع صنایع فرآوردنی^۱ و تولید کارخانه‌ای در کشورهای جهان سوم، که قبل از عصر شرکت‌های چند ملیتی چنین فعالیت‌هایی در آنجا وجود نداشت، هم اکنون در جریان است. بسیاری از کارشناسان این امر را به سان تغییری در ماهیت امپریالیسم و نقطه آغازی برای یک روند توسعه اقتصادی مستقل جهان سوم، تعبیر کرده‌اند. و این نظریه نه تنها توسط علمای علوم اجتماعی بورژوازی و هواداران امپریالیسم، بلکه توسط پاره‌ای از مارکسیست‌ها نیز عرضه شده است. (برای نمونه نگاه کنید به مقاله مشهور «امپریالیسم و صنعتی شدن سرمایه‌داری»^۲ نوشته «بیل وارن»^۳، یک مارکسیست انگلیسی در نشریه نیولفت دیویو^۴ اکتبر ۱۹۷۳). پرسش مهم این نیست که آیا شرکت‌های چند ملیتی صنعت مدرن

1. Processing
2. Imperialism & capitalist industrialization
3. Bill Warren
4. New Left Review

را به جهان سوم آورده‌اند یا نه؟ - این قابل انکار نیست - بلکه پرسش اصلی این است که آیا در این راه کشورهای جهان سوم يك روند توسعه مستقل را شروع کرده‌اند، یا خیر؟ و پاسخ آن، به نظر من، قطعاً منفی است، شرکت‌های چند ملیتی کارخانجات را در جهان سوم، به منظور تولید برای بازارهایی که هم اکنون وجود دارد تأسیس می‌کنند، و نه برای بازارهایی که انتظار می‌رود به‌خاطر فعالیت آن‌ها بوجود آید، و کدامند این بازارهای موجود؟

اساساً این بازارها بر دو نوع‌اند:

- (۱) نیازهای مصرفی گروه‌های کوچک پردرآمد محلی (بورژوازی محلی، زمینداران، مقامات دولتی، افسران ارتش و غیره).
- (۲) بازارهای بین‌المللی که در این زمینه تقاضا در خارج از کشور های مورد بحث وجود دارد.^۱ تقاضاهای ناشی از جانب کارگران، دهقانان، بیکاران و غیره - یعنی اکثریت عظیم جمعیت - نقش کم‌اهمیتی را در این روند ایفا می‌کنند. به‌سخن دیگر، شرکت‌های چند ملیتی برای يك بازار داخلی، که به‌بخش کوچکی از جمعیت محدود می‌شود، و نیز برای يك بازار بین‌المللی که به‌تغییر و تحولات خارج از کشور وابسته است، تولید می‌کنند. توده عظیم مردم در این تصویر، تنها بعنوان يك عامل هزینه^۲ به‌حساب می‌آیند و به‌نفع شرکت‌های چند

۱. در پاره‌ای موارد (مثلاً برزیل)، تقاضاهای ایجاد شده بر اثر مخارج دولت، که البته توسط گروه‌های پردرآمد محلی و متحدین خارجی‌شان کنترل می‌شود، حائز اهمیت می‌گردد؛ و این امری است که مستثلاً بطرز فزاینده‌ای در آینده مصداق بیشتری می‌یابد. اما این عامل مضاعف ماهیت بحث اصلی، را عوض نمی‌کند. (یادداشت سویی).

ملیتی و گروه‌های پردرآمد محلی است که تا مرحد امکان این هزینه ارزان‌تر نگهداشته شود. از این‌رو، صنعتی‌شدن سرمایه‌داری در جهان سوم، بابت‌ه کشی بی‌رحمانه از منابع انسانی این کشورها همراه است. در بسیاری موارد سطح دستمزدهای واقعی^۱ را پایین‌تر از حد معیشت آنان و ارزش نیروی کارشان می‌کشانند و تولید مجدد نیروی کار را به‌مخاطره می‌افکنند. مکمل سیاسی مناسب و در واقع ضروری چنین توسعه اقتصادی حکومت‌های... [مقتدرانه] است.^۲

الگوی توسعه اقتصادی مورد بحث ما، با الگوی مشخصه کشورهای پیشرفته سرمایه‌داری، که در آن بازارهای وسیع مبتنی بر افزایش مداوم دستمزدهای واقعی و یک بخش بزرگ کالاهای سرمایه‌ای، همیشه عوامل عمده‌ای بوده‌اند، تفاوت فاحشی دارد. بالعکس، در جهان سوم، نقش عمده به‌عهده کالاهای لوکس و صادرات و گذار شده، و این بدان معنی است که این کشورها قادر نیستند یک مسیر مستقل توسعه را آغاز کنند

1. Real wages

۲. در بررسی مفصل‌تر این موضوع مسئله کالاهای سرمایه‌ای مورد نیاز روند صنعتی‌شدن جهان سوم نوزیاده مورد تحلیل واقع شود. تولید کالاهای لوکس و صادراتی، با تکنولوژی نسبتاً پیچیده‌ای همراه است که این تکنولوژی در ابتدا له تنها در شکل نقشه‌ها و دستورالعمل‌ها، بلکه در شکل خود وسایل تولید نیز، به این کشورها وارد می‌شود. به‌این شرکت‌های چند ملیتی ممکن است تصمیم بگیرند که این وسایل تولید را در داخل همین کشورها تولید نمایند، که این به‌منزله ایجاد صنایع سرمایه‌ای می‌باشد. اما این واقعیت که در این کشور، صنایع مصرفی انبوه وجود ندارد، که صنایع سرمایه‌ای برای آنها تولید کنند - جنبه‌ی مهمی که فراگرد توسعه کشورهای مشروط و ایجاد آن آن‌ها را دسبب می‌شود که صنایع سرمایه‌ای (صنایع بخش اول (Department I) از رشد بازایستند و نتوانند بیش از تعداد محدودی کارگر استخدام نمایند (پادداشت سویی).)

و به آن شکل پیچشند. وابستگی آن‌ها مشتمل است بر تقلید و با اقتباس از سبک‌های مصرفی، یعنی وابستگی فرهنگی، و البته وابستگی تکنولوژیک (از طریق شرکت‌های چندملیتی). یکی از ویژگی‌های خاص چنین الگوی توسعه وابسته، رشد صنعتی جهانگردی است، که رشته مورد علاقه شرکت‌های چند ملیتی‌ای از جمله شرکت‌های هواپیمایی و هتل‌داری می‌باشد و اغلب منبع مهمی برای تحصیل ارز خارجی به حساب می‌آید، و در این زمینه، مانند صادر کردن صنایع به این کشورها عمل می‌کنند. جهانگردی، همچنین به مثابه یک حامل سبک‌ها^۱ و ارزش‌های^۲ فرهنگی عمل می‌کند و نیز به عنوان یک فاسد کننده فشرده‌ای از جمعیت کشورهای میزبان نقش بازی می‌کند.

کشورهای جهان سوم که این نوع توسعه وابسته را تجربه می‌کنند، ضمن آنکه در این میسر شرایط مادی انبوه مردم را کد مانده و باحتی تنزل می‌کند، می‌توانند نرخ رشد تولید ناخالص ملی بسیار شتابانی داشته باشد. رشد صنایع در رشته‌های کالاهای لوکس و کالاهای صادراتی ممکن است بسیار بزرگ و مدرن به نظر آید، اما آنهاشاید سرمایه بر هستند، محیط زیست را آلوده می‌کنند، مشاغل نسبتاً کمی را برای کارگران ایجاد می‌کنند و هیچ مزیتی برای دهقانان و بیکاران حاشیه نشین ندارند. برزیل شاید نمونه برجسته چنین سرگذشت «موفقیت» آمیزی از این نوع توسعه اقتصادی هدایت شده توسط شرکت‌های چند ملیتی باشد. رشد تولید ناخالص ملی برزیل از دوران

پس از کودتای ۱۹۶۴، اغلب ده درصد و یا بیشتر یعنی از بالاترین نرخ‌های رشد در دنیا، بوده است.^۱ اما در همین دوران دستمزدهای واقعی در واقع تا ۳۰ الی ۴۰ درصد سقوط کرده‌اند. رئیس جمهور برزیل، چند سال قبل، در دیداری از واشنگتن، اوضاع برزیل را طس کلمات قصاری^۲ چنین بیان داشت که در کشورش اوضاع اقتصادی بخوبی پیش می‌رود، اما اوضاع مردم چنین نیست.

از دیگر جنبه‌های مهم توسعه وابسته تحت توجهات شرکت‌های چند ملیتی این است که يك بخش عمده از صاحبان بومی سرمایه، در این رابطه غیر ملی^۳ شده و به خدمت منافع خارجی می‌پیوندند؛^۴ و این در شرایطی است که قسمت زیادی از محصول اضافی^۵ اقتصادهای ملی، در شکل سودهای بازگردانده شده،^۶ مخارج تأمین هزینه‌های وام‌های خارجی، پرداخت‌های حق‌الامتيازهای تکنولوژی خارجی، حساب‌سازی‌های واردات و صادرات، و افزایش حساب‌های بانک‌سویس ثروتمندان داخلی که از آینده کشور خود بیمناک‌اند، از این کشورها خارج می‌شود.

.....

حال به بررسی بانک‌های چند ملیتی،^۷ هر چند بسیار کوتاه، می‌پردازیم. در اینجا نیز با پدیده جدیدی سروکار نداریم. در دوران تسلط امپریالیستی

۱. این نظر البته با آغاز رکود اقتصادی جهانی در ۱۹۷۴ تغییر کرد، اما به‌رحال این مسئله‌ای است که در اینجا مورد توجه ما نیست. (پادداشت سوهزی).

2. Aphorism

3. de - nationalize

4. Co - opt

5. Surplus Product

6. repatriated Profits

7. Multinational Banks (MNB)

بریتانیا، بانکهای لندن در سراسر امپراطوری و در بسیاری از نقاط جهان وابسته، نظیر امریکای لاتین، گسترده شده بودند و بهمنابه خادمین منافع تجاری و دستگاه آزادی و کسارکنان استعماری بریتانیا عمل می کردند. اما ازدوران پس از جنگ جهانی دوم، بانکهای چند ملیتی ابعاد و نقش جدیدی به خود گرفته اند. این تحول، با رشد انفجار آمیز پدیده ای که بعنوان دلار اروپایی^۱ و دلار نفی^۲ شناخته شده مصادف گردیده است.

بگذارید این اصطلاحات را به ساده ترین شکل ممکن توضیح دهیم. در اواخر جنگ دوم جهانی، اتحاد جماهیر شوروی مقادیر متناهی دلار به دست آورده بود و رهبران شوروی، از ترس اینکه مبادا دولت ایالات متحد به بهانه ای آنها را مصادره کند، مایل نبودند این دلارها را در آمریکا به سپرده^۳ گذارند. از این رو دلارها در بانکهای شهر لندن، مرکز مالی اروپا، به سپرده گذارده شدند. بدینسان پدیده سپرده های دلارهای «فلات قاره ای»^۴ با بهر صه وجود گذارد.

این کودک در سالهای پس از جنگ جهانی دوم، به تدریج که تراز پرداختهای ایالات متحد بطور مداوم با کسری همراه بود، به فوولی مبدل شد. یعنی دلارهای بیشتری، به نسبت آنچه که وارد امریکامی شد، از آن خارج می گشت. از آنجا که دلار در آن روزها بطرز گسترده ای به عنوان ذخیره ارزی^۵ مورد استفاده قرار می گرفت - به قول عوام

1. Eurodollars

2. Petrodollars

3. deposit

4. offshore

5. Reserve Currency

«بخوبی مطلع بود- بخش بزرگی از این جریان خروجی به سپرده‌های دلار فلات قاره‌ای اضافه گشت، و بانکهای بزرگ آمریکایی شعباتی در لندن و در جاهای دیگر تأسیس کردند تا بتوانند دلارهای خارج شده را جلب کرده و البته آنها را با بهره به قرض کنندگان خارجی و گاهی آمریکایی وام دهند. بعداً، پس از افزایش زیاد قیمت نفت در ۱۹۷۳، سبیل جدیدی از دلار از ایالات متحد و سایر کشورها برای پرداخت هزینه واردات نفت به کشورهای عمده صادر کننده نفت، بالاخص کشور های خاورمیانه، سرانجام گشت. بخش بزرگی از این دلارها، که به دلار نفتی ملقب شده، به سپرده‌های دلار فلات قاره‌ای افزوده شد، و تعداد بانکهای شرکت کننده در این نوع سوداگری، روبه افزایش گذارد. به این تحولات، تحول دیگری را که تبیین آن چندان ساده نیست، باید افزود. در داخل يك کشور، سیستم بانکی از طریق فعالیت‌های وام دهی‌اش سپرده پولی ایجاد می کند که چندین برابر ذخایر خود، که حد آن براساس قانون و یا عرف در مقابل برداشت‌های احتمالی تعیین می شود، بالغ می گردد. اگر ذخایرش افزایش یابد، پول بیشتری را مثلاً به نسبت ده به يك می آفریند (به فرض آنکه مقررات ذخیره ده درصد سپرده‌ها باشد). نکته اینجاست که همانگونه آفریده شدن سپرده پولی در يك سیستم بانکی بین المللی، نظیر آنچه در پیرامون دلار اروپایی روی داده، عمل می کند. هرچند این تفاوت وجود دارد که فقدان يك مرجع تنظیم کننده و نیز رازداری (و بی اطلاعی) که در بازار دلار اروپایی حاکم است، به دست آوردن دانش دقیق را، چه در زمینه دلار اروپایی موجود، و یا نسبتی که ممکن است توسط خود

بانک‌ها خلق شده باشد، غیرممکن می‌سازد. جمع مبلغ سپرده‌های فلات قاره‌ای به‌متجاوز از ۳۰۰ میلیارد دلار تخمین زده شده، و شاید با اطمینان کافی بتوان گفت که مبلغ خلق شده توسط بانک‌ها به‌حدود ده‌ها میلیارد دلار بالغ می‌شود.

پی‌آمدها و عواقب این گسترش انفجار آمیز و بی‌سابقه بانکداری چند ملیتی، که عمدتاً در ده‌سال گذشته روی داده چیست؟ در اینجا کاری به‌جز برشمردن چندپی‌آمد مهم نمی‌توانم انجام دهم.

اول، تا آنجا که به بانک‌های بزرگ امریکایی مربوط می‌شود، این تحولات به‌معنی افزایش عظیم سودهای حاصل از فعالیت‌های خارجی آنها، و در نتیجه همچنین آسیب‌پذیری فزاینده شریک اقتصادی جهانی و اغتشاش در مکانیسم پولی بین‌المللی، است. این بانک‌ها در پاره‌ای موارد، مثل مورد برجسته «بینی بانک»،^۱ دومین بانک بزرگ امریکا، تا ۸۰ درصد سودهای خود را از وام‌های خارجی، عمدتاً از طریق شرکت‌های وابسته خود در لندن، سنگاپور، پاناما، باهاما،^۲ کی‌من آیلندز^۳ و در سایر جاهایی که بتوانند آزاد از محدودیت‌های مقرراتی و حداقل مالیات، شعب و یا شرکت‌های وابسته تأسیس کنند، به‌دست می‌آورند.

دوم، بانکداری چندملیتی مطمئناً عاملی است در ایجاد تورم در سطح بین‌المللی، هرچند که در باب درجه اهمیت این عامل توافقی بین متخصصان وجود ندارد.

1. Citibank
3. Cayman Islands

2. Bahamas

سوم، از آغاز، اما عمدتاً پس از بحران نفت در ۱۹۷۳، بانک‌های چند ملیتی مبالغ پولی هنگفتی را به کشورهایی که با مشکلات تراز پرداخت‌ها روبرو هستند، وام داده‌اند و به‌استثنا کشورهای صادرکننده نفت، تعداد معدودی از این کشورها هستند که با چنین مشکلی مواجه نباشند. کار به جایی رسیده که بسیاری از این کشورهای مقروض (حتی از جمله کشور پیشرفته‌ای چون ایتالیا) یا به حد ظرفیت قرض‌کنندگی خود رسیده و یا نزدیک به آن حد می‌باشند. این وضعیت دو نوع بحران بالقوه را به‌همراه دارد:

(الف) کشورهای مقروض، قدرت خود را در پرداخت دیون خود از دست بدهند و بخاطر عدم توانایی نسبت به واردات کالاهایی که نخست به آن‌ها وابسته شده‌اند، با بحران‌های فاجعه‌آمیز داخلی روبرو شوند.

(ب) بانک‌های چند ملیتی به‌نوبه خود، بر اثر عدم توانایی پرداخت دیون از جانب کشورهای مقروض به‌مخاطره افتند، و این همراه با سایر عوامل، اضمحلال عمومی سیستم اعتباری و پرداخت‌های بین‌المللی را، مشابه آنچه که بین سال‌های ۱۹۳۱-۱۹۲۹ جهان سرمایه‌داری را فراگرفته بود، موجب گردد.

....

شرکتهای چند ملیتی و توسعه نیافتگی جهان سوم

نویسنده: رونالد مولر

در دو دهه بعد از جنگ جهانی دوم، آگاهی فزاینده‌ای نسبت به در پدیده انقلابی در کشورهای کمتر توسعه یافته جهان سوم به دست آمده است - اولین پدیده در وضع اسف‌انگیز کشورهای کمتر توسعه یافته، پس از بیست سال تلاش برای به اصطلاح توسعه، منعکس گردیده است. این پدیده، که پیشتر در رابطه با تأثیری که بر زندگی نزدیک به بیش از دو سوم جمعیت جهان دارد مفهومی انقلابی می‌یابد، عبارت است از حفظ توسعه نیافتگی. این پدیده‌ای است خاص جهان سوم که در اطلاعات آماری مربوط به بیکاری فزاینده، توزیع نابرابر در آمد به شکل روز افزون و در این واقعیت که میزان مصرف حدود ۴۰ تا ۶۰ درصد جمعیت اغلب این کشورها در مقایسه با دهه پانزده و بیست سال گذشته نه تنها بطور نسبی بلکه بطور مطلق کاهش حاصل نموده، منعکس گردیده است.

پدیده انقلابی دیگر، که در بیست سال گذشته حادث شده، اما خاص جهان سوم نیست، بوجود آمدن نهادهای جدید در اقتصاد سیاسی ملل، به نام شرکت چندملیتی است. با آنکه این شرکت‌ها از نظر تاریخی از

اواخر قرن نوزده و اوایل قرن بیستم وجود داشتند، اما در شکل امروزی خود بطور سیل آسایی موضوع بررسی کتب، رسالات دکتری، مقالات روزنامه‌ها، مجله‌ها و نشریات علمی قرار گرفته است. بخشی از این انبوه مطالب بر تعاریف تکیه کرده‌اند (از جمله اینکه آیا يك شرکت چند ملیتی، شرکتی است که درصد معینی از فروش خود را از خارج به دست می‌آورد، یا ضابطه مورد نظر باید درصد معینی از سود شرکت باشد) و همزمان بر سر لغت‌شناسی نیز جدل می‌کنند (پاره‌ای شرکت چند ملیتی را شرکت فراملتی می‌نامند، در حالی که عده‌ای به آن شرکت جهانی اطلاق می‌کنند).

هر عنوانی برای نامیدن این شرکت‌ها انتخاب کنیم، در هر حال يك شرکت چند ملیتی شرکتی است که ادارات مرکزی آن به عنوان شرکت مادر در يك کشور قرار گرفته و عملیات شرکت‌های تابعه آن در چند کشور خارجی است. مشخصه اساسی يك شرکت چند ملیتی در این است که می‌خواهد حداکثر سود را به شرکت مادر برساند و نه شرکت‌های تابعه‌اش و این امر، همان‌طور که خواهیم دید، حتی می‌تواند سبب شود که عملیات برخی از شعب تابعه‌اش بطور «رسمی» با زبان همراه باشد. بهترین راه توصیف شرکت چند ملیتی این است که چندتای آن‌ها را نام ببریم، چرا که برای ما، اهم از آنکه در بخش توسعه یافته و یا بخش توسعه نیافته دنیا زندگی کنیم، نام‌هایی آشنا هستند. این‌ها شرکت‌هایی هستند چون، «دوپون»^۱، «فورد موتور»^۲، «نشانال بیسکیت»^۳.

1. Du Pont

2. Ford motor

3. National Biscuit

آی. تی. تی.^۱ بایر،^۲ یونی لیور،^۳ پراستراند گامبل،^۴ داو کمیکال،^۵ فولکس واگن،^۶ اسکویپ^۷ و غیره.

هدف از بررسی حاضر کاوش در این مسئله است که آیا این دو پدیده، یعنی حفظ و ادامه توسعه نیافتگی، که پدیده‌ای انسانی است، و ظهور مؤسسه‌ای جهانی به نام شرکت‌های چند ملیتی امروزی، به هم مرتبط هستند یا نه؟ بطور اخص کاوش ما در رابطه با این سؤال بر سه جنبه عمده تکیه می‌کند:

(۱) واقعیت تجربی در رابطه با نقشی که شرکت‌ها در اقتصاد کشور های جهان سوم بازی می‌کنند، با تکیه خاصی بر امریکای لاتین به عنوان یک مورد روشن کننده.

(۲) چگونگی اعمال روش‌ها و عملکرد شرکت‌ها در عملیات‌شان در جهان سوم.

(۳) نتایج این عملیات و اثرات آن بر امکانات بالقوه توسعه کشور های کمتر توسعه یافته.

از آنجا که ممکن است بسیاری از خوانندگان از نزدیک با عملیات شرکت‌ها و یا با اقتصاد سیاسی کشورهای جهان سوم آشنایی نزدیک نداشته باشند، مطلب مورد بحث را به شکلی تقسیم‌بندی کرده‌ایم که هم برای متخصص و هم برای غیر متخصص به اندازه کافی قابل فهم باشد. هر بخش از این مطلب به یکی از ادعاهای مربوط به تأثیر مثبت

- | | |
|-----------------|---------------------|
| 1. ITT | 2. Bayer |
| 3. Unilever | 4. Procter & Gamble |
| 5. Dow Chemical | 6. Volks wagen |
| 7. Squibb | |

شرکت‌ها در توسعه اقتصادی کشورهای کمتر توسعه یافته، که معمولاً از آنها صحبت می‌شود، اختصاص داده شده است. مثلاً غالباً گفته می‌شود که شرکت چندملیتی کمک‌های تکنولوژیک مهمی را به توسعه اقتصادی کشورهای جهان سوم ارائه می‌دهد. در زیر به چگونگی این کمک و سایر کمک‌های شرکت‌ها اشاره خواهد شد، تا روشن شود آیا این کمک‌ها افسانه‌اند یا واقعیت.

اما قبل از آغاز این بحث، برای درک تأثیر شرکت‌های چندملیتی بر کشورهای کمتر توسعه یافته، آشنایی معینی با شرایط نهادی و ساخت اقتصادی این کشورها بسیار ضروری است. این آشنایی همراه با کاربرد برخی ابزارهای ساده تجزیه و تحلیل اقتصادی می‌تواند به ما یاری دهد که کمک‌های این شرکت‌ها را تجزیه و تحلیل کنیم. به علاوه، آشنایی با شرایط اقتصادی - سیاسی کشورهای کمتر توسعه یافته، این واقعیت را روشن می‌سازد که نمی‌توان کمک‌هایی را که مثلاً شعبه یک شرکت امریکایی در آلمان غربی به اقتصاد آن کشور می‌نماید، با کمک‌هایی که شعبه آن شرکت در پرو به اقتصاد پرو ارائه می‌دهد مشابه پنداشت.

شرکت‌های چندملیتی و مفهوم توسعه نیافتگی

توسعه نیافتگی: زمینه نهادی

در رابطه با محیط اقتصادی کشورهای جهان سوم، ابتدا دلالی را که سبب شده این کشورها کمتر توسعه یافته نامیده شوند بررسی می‌کنیم. نخست اینکه، این کشورها کارکنان کشوری (غیر نظامی)

ورزیده و آموزش دیده‌ای، برای بررسی اینکه آیا شرکت‌های چند ملیتی و شرکت‌های وابسته آن‌ها در داخل این کشورها قوانین بازرگانی و تجاری را رعایت می‌کنند یا نه، در اختیار ندارند. دوم اینکه، این فقدان تخصصی و عدم آشنایی بیانگر این است که همین قوانین، خود معمولاً بسیار قدیمی و برای زمان‌های گذشته طراحی شده‌اند، زمانی که داشتن حق امتیاز، یعنی نهادی حقوقی که محدوده بازار استفاده از تکنولوژی را مشخص می‌کند، به نسبت امروز، ملازمه‌ها و پی آمدهای کاملاً متفاوتی را به همراه داشت. قوانین، و نیز شیوه‌های مالیاتی و سایر کارکردهای دولتی، آنقدر بدون تجدیدنظر باقی مانده‌اند که قادر به رسیدگی به تغییرات وسیعی که در اصل و منشأ قدرت اقتصادی حادث شده، نیستند. و بالاخره، در حالی که، به تصور ما، نهادهای سازمان یافته کاری در کشورهای پیشرفته نیروی خنثی کننده و محدود کننده قدرت شرکت‌ها است، این امر در مورد کشورهای کمتر توسعه یافته، که چنین نهادهایی با وجود ندارند و یا ضعیف‌اند، مصداق نمی‌یابد. بدینسان، یک بخش اساسی معنی توسعه نیافتگی، در رابطه با مجموعه‌ای از نهادها مطرح می‌شود که یا اصلاً وجود نداشته و یا به نسبت نهادهای مشابه در جوامع صنعتی کارکرد مناسبی ندارند.^۱ و برای آندسته از ما که عادت به نوع زندگی در کشورهای پیشرفته را داریم، درک بنیادی این جنبه اساسی توسعه نیافتگی، هنگام تجزیه و تحلیل اثرات

۱. باید توجه داشت که چنین برخوردی به مسئله توسعه نیافتگی تا حد زیادی سطحی است، و بسیاری از دلایلی را که قوی‌تر برشمرده بیشتر معلول توسعه نیافتگی‌اند و نه علت آن.

شرکت‌ها بر اقتصاد کشورهای جهان سوم، بسیار ضروری است. اعم از اینکه نهادهای حقوقی را در نظر داشته باشیم و یا نهادهای کارگری سازمان یافته و یا نهادهای تأمین هزینه^۱ در هر حال درمی‌یابیم که «قدرت معامله»^۲ شرکت در جهت به‌حداکثر رسانیدن سود خود، در کشورهای جهان سوم، به مراتب بیش از قدرت آن‌ها در کشورهای ثروتمند است و هلت آن را در عدم وجود و یا ضعف نهادهای کشورهای جهان سوم در کنترل رفتار شرکت‌های تابعه شرکت‌های چندملیتی، باید جستجو کرد. در بیانی گالبرایتی،^۳ می‌توان گفت، فقدان قدرت «خنثی‌کنندگی»^۴ دولت و کارگر سازمان یافته در محدود کردن قدرت شرکت‌های جدید، مشخصه عمده‌ی کشورهای جهان سوم می‌باشد.

شرایط نهادهای که خصلت توسعه نیافتگی را مشخص می‌کند، یک جنبه قدرت شرکت‌های چندملیتی را در کشورهای کمتر توسعه یافته، تعیین می‌کند، اما جنبه دیگر این توسعه نیافتگی که سبب تشدید این قدرت می‌گردد، ساخت اقتصادی جوامع توسعه نیافته است. در ارزیابی قدرت شرکت‌های چندملیتی، شناخت دو خصلت کلیدی این ساخت اقتصادی بسیار مهم است: اول نیاز به تکنولوژی و منابع تأمین آن؛ و دوم نیاز به تأمین هزینه سرمایه گذاری.

توسعه نیافتگی: ساخت تکنولوژی

خوشبختانه و یا بدبختانه، اغلب کشورهای جهان سوم روند صنعتی‌شدنی

1. Financing

2. Bargaining Power

3. Galbraithian

4. Countervailing

را آغاز کرده‌اند که از بسیاری جهات شیوه‌روندی است که در کشورهای پیشرفته سرمایه‌داری غربی روی داده^۱ این صنعتی شدن نه تنها از نظر بازده صنعتی (کالاهاى سرمایه‌ای و کالاهاى مصرفی خصوصى)، بلکه از نظر تکنولوژى مکانیکی و مهارت‌هاى فنى انسانی که برای اجرای این روند لازم است، نیز مشابه یکدیگر است. به عبارت دیگر نهادى شدن ارادى و با غیر ارادى ارزش‌هاى مصرفى غرب، به عنوان هدف رشد اقتصادى، به نوبه خود، نیاز به تکنولوژى خاصى را پدید آورده که بتواند چنین الگوی مصرفى‌ی را ارضاء نماید. با فرض وجود این نیاز، منابع این تکنولوژى کدامند؟ جداول ۱ و ۲ پاسخگوی این سؤال هستند.

این آمارها معنى واضحى دارند. کشورهاى کمتر توسعه یافته، برای تکنولوژى، در واقع یکسره به منابع خارجى بالانحص کشورهاى پیشرفته امریکای شمالی، اروپای غربی، و ژاپن وابسته‌اند. حتى این ارقام، وابستگى مطلقى را که در کار است منعکس نمى‌کنند، زیرا اگر به مالکیت حق امتیازهاىی که در واقع برای تولید کالاها به کار گرفته مى‌شوند و در مقابل، حق امتیازهاىی که اعطاء شده اما در تولید به کار گرفته نمى‌شود، بنگریم، آنگاه خواهیم دید که:

۱... اگر تعداد حق امتیازها، با ارزش اقتصادى و تکنولوژیک

۱. البته این نظر درست نیست زیرا صنعتی شدن کشورهاىی وابسته در اساس با صنعتی شدن کشورهاى پیشرفته صنعتی متفاوت است. (مراجعه شود به نخستین مقاله این کتاب)

آن (یعنی حجم فروش یا ارزش افزوده)^۱ ارزیابی شوند، اغلب کشورهای در حال توسعه محتملاً^۲ درخواست یافت که حق امتیازهای ارزیابی شده متعلق به ملیت خودشان به یک بخش یک درصد مجموع حق امتیازهای اعطا شده توسط چنین کشورهایی، بالغ می‌شود.^۳

بعلاوه، نسبت کنترل خارجی تکنولوژی در مقابل کنترل داخلی آن، این واقعیت را نشان نمی‌دهد که کنترل واقعی در دست تعداد بسیار کمی شرکت‌های خارجی متمرکز است. مثلاً، در ایالات متحده، از ۵۰۰ شرکت بزرگ صنعتی، تنها ۳۰ شرکت از بزرگترین این شرکت‌ها، ۴۰/۷ درصد حق امتیازهای مربوط به صنایع خود را در دست دارند.^۴ این کنترل متمرکز تکنولوژی در کشورهای پیشرفته، با مقیاس به مراتب بزرگتری در مناطق توسعه نیافته دیده می‌شود. مثلاً در کلمبیا، در صنایع دارویی، الیاف شیمیایی، و صنایع شیمیایی؛ ده درصد از دارندگان حق الامتیاز، ۶۰ درصد تمامی این حق الامتیاز را در اختیار دارند، و این ده درصد تماماً شرکت‌های چند ملیتی خارجی‌اند.^۵

کنترل متمرکز تکنولوژی، یکی از مؤثرترین طرق اعمال قدرت الیگوپولی بر بازار است. امری که توسعه رقابت داخلی را محدود کرده و همان‌طور که خواهیم دید، نرخ سودجهوت‌کننده‌ای، که قسمت

1. Added Value

3. John M. Blair (1972)

2. Veitao (1978)

4. Veitao (1978) P.12

شرکت‌های چند ملیتی و توسعه نیافتگی جهان سوم ۱۰۹

جدول ۱ - حق امتیاز اعطا شده به خارجیان، بعنوان درصدی از کل حق امتیازهای داده شده بین سالهای ۱۹۵۷-۱۹۶۱

کشورهای صنعتی بزرگ	کشورهای صنعتی و کم‌محکمه	کشورهای در حال توسعه
ایالات متحده ۱۵/۷۲	ایالات ۶۲/۸۵	۸۹/۳۸
ژاپن ۳۲/۰۲	سوئیس ۶۷/۰۸	۹۱/۷۳ ترکیه
آلمان غربی ۳۷/۱۲	سوئد ۶۹/۳۰	۹۳/۰۱ مصر
بریتانیای کبیر ۲۷	هلند ۶۹/۸۳	۹۲/۱۸ فرانسه
فرانسه ۵۹/۳۵	نیوزیلند ۸۰/۸۲	۹۵/۷۵ ویتنام
	بلژیک ۸۵/۵۵	۶۹/۵۱ پاکستان
		ایران

منبع: Vaitsois (۱۹۷۲) P.۵۵

جدول ۲ - درصد حق امتیازهای ثبت شده در فیلیپین

سال	با مالکیت ملی	با مالکیت خارجی
۱۹۳۷	۳۲/۵	۶۵/۵
۱۹۴۲	۲۰	۸۰
۱۹۵۸	۱۱	۸۹
۱۹۶۷	۵/۵	۹۳/۵

اعظم آن نیز از کشور خارج می‌شود، را موجب می‌گردد. هنگامی که چنین روندی در جریان می‌افتد، بر میزان آن افزوده می‌شود و خود به خود مداومت می‌یابد (نگاه کنید به جدول ۲). هدف نهادی اولیه از حقوق حق امتیاز، یعنی تشویق ابداعات و اختراعات داخلی، حالتی خود - مغلوب‌کننده گرفته، چرا که نتایج تحقیق و توسعه^۱ به شکلی فزاینده به شرکت خارجی می‌رسد. با گذشت زمان شرکت داخلی نه تنها امکان دسترسی بر تکنولوژی مکانیکی لازم برای رقابت را از دست می‌دهد، بلکه شاید، از آن مهم‌تر، مهارت‌های فنی انسانی را نیز که می‌تواند تنها از طریق تجربه‌اندوژی حاصل شود از کف می‌دهد. در پایان، شرکت‌های داخلی یا جذب شرکت‌های چندملیتی می‌شوند و یا ناچارند به استفاده از «پروانه»^۲ های این شرکت‌ها متوسل شوند و این واقعیتی است که در مورد امریکای لاتین مصداق می‌یابد. همان‌طور که در زیر خواهد آمد، این پروانه‌ها، محدودیت‌های مختلفی را بر توانایی توسعه آینده شرکت‌های داخلی و ملت‌های آنها تحمیل می‌کنند.

توسعه نیافتگی: ساخت‌های

چنین است دورهای باطلی^۳ که از تأثیر متقابل ساخت اقتصادی توسعه نیافتگی در کشورهای کمتر توسعه یافته و قدرت تکنولوژیک شرکت‌های چندملیتی، بروز می‌کند. مجموعه مشابهی از دورهای باطل در

الگوهای مالی نیز قابل مشاهده است. در ارزیابی جنبه‌های تأمین هزینه سرمایه‌گذاری^۱ روند صنعتی شدن خاصی که در بالا به آن اشاره شد، میزان گران بودن تکنولوژی مورد استفاده، از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. همچنین این واقعیت معرف همگان است که اغلب کشورهای کمتر توسعه یافته با کمبود پس‌اندازهای داخلی که بتواند به عنوان سرمایه مالی برای سرمایه‌گذاری تولیدی به کار گرفته شود، مواجهند. این کمبود پس‌اندازها نه تنها بخاطر سطح درآمد پایین در این کشورها است، بلکه بدین خاطر است که بخش معینی از پس‌اندازها از این کشورها خارج می‌شود. یعنی شرکت‌های خارجی بخش عمده‌ای از سود حاصله را به کشور اصلی خود باز می‌گردانند^۲ و ثروتمندان داخلی نیز بخشی از پس‌انداز خود را در شرکت‌های چندملیتی خارج سرمایه‌گذاری می‌کنند (پدیده به اصطلاح فرار سرمایه^۳). به جریان خروج پس‌اندازها چه از طریق خارج کردن سود و چه از طریق فرار سرمایه، باید بازپرداخت‌های فزاینده ناشی از بدهی به سازمان‌های کمک‌دهنده^۴ دو جانبه (مثل «اید»^۵) و چندجانبه (مثل بانک جهانی) بابت وام‌های اعطا شده در دهه ۱۹۶۰ را نیز باید افزود. با در نظر گرفتن تمام این عوامل، این حجم عظیم جریان خروجی سبب شده پاره‌ای نویسندگان اظهار نظر کنند که کشورهای فقیر جهان در مجموع به شکلی ملز آلود به تأمین هزینه‌های کشورهای غنی کمک می‌کنند، یعنی جریان خروجی مالی از کشورهای کمتر توسعه یافته به مراتب از جریان ورودی

آن تجاوز می‌کند.^۱

بدینسان در ساخت مالی کشورهای کمتر توسعه یافته گونه‌ای بی‌تکلیفی وجود دارد. از یکسو شکاف فزاینده‌ای بین عرضه پس اندازه‌های موجود محلی و تقاضا برای سرمایه‌گذاری به‌منظور تخفیف فقر فزاینده وجود دارد. فقری که مردم این کشورها، به‌رائر صواب آموزشی روبه‌افزایش، ارتباطات بهبود یافته و اثرات تظاهراتی^۲ ناشی از آن، بیش از پیش بر آن وقوف می‌یابند. از سوی دیگر، تکنولوژی خاصی که روند صنعتی شدن وجود آنرا ایجاب می‌کند، نه تنها گران است، بلکه هزینه آن باید به‌ارز خارجی، و نه داخلی، پرداخت گردد. کاهش نسبی صادرات کشورهای کمتر توسعه یافته، که توانایی آن‌ها را در مورد بدست آوردن ارز خارجی تقلیل داده، به‌علاوه افزایش نسبی جریان خروجی ارز خارجی در مقابل جریان ورودی آن، مشکل معروف «تنگنای ارز خارجی» را پدید آورده است. حتی هنگامی که پس‌اندازهای کافی برای تأمین هزینه‌های لازم جهت طرح‌های سرمایه‌گذاری در دسترس باشد، باز ممکن است سرمایه‌گذاری صورت نپذیرد چرا که ممکن است پس‌انداز با ارز داخلی نتواند، برای خرید تکنولوژی وارداتی مورد نیاز طرح، به‌ارز خارجی تبدیل گردد.

نتیجه این بی‌تکلیفی (منابع غیر کافی پس‌اندازهای داخلی و ارز خارجی)، از دیدگاه شرکت‌های محلی، شکل نادرستی است از الگوهای انحصاری تأمین هزینه در اغلب کشورهای کمتر توسعه یافته.

1. Prebisch (1970)

2. Demonstration effects

برعکس تصور پذیرفته شده در مورد عملکرد شرکت‌های چند ملیتی در کشورهای فقیر، این شرکت‌ها سرمایه مالی خود را از خارج نمی‌آورند، بلکه بخش اعظم این هزینه‌ها را از منابع داخلی (کشور میزبان) تأمین می‌کنند. در زیر، آمار و ارقام مربوطه، این واقعیت را روشن خواهند ساخت؛ اما آنچه برای بحث حاضر مهم است تأثیر آن‌ها بر شرکت‌های محلی است. شرکت‌های وابسته شرکت‌های چند ملیتی در کشورهای کمتر توسعه یافته، از مؤسسات مالی داخلی، به اعتبار و پشتیبانی منابع مالی کل شبکه جهانی شرکت مادر که خود بخشی از آن هستند، قرض می‌کنند. و این با رده‌بندی اعتباری و پشتیبانی منابع مالی به مراتب کوچکتر یک شرکت داخلی، به هنگام به دست آوردن سرمایه مالی، تباین دارد. دور باطل شروع به بسته شدن می‌کند. مؤسسه مالی داخلی، که به نسبت تقاضا برای وام، با محدودیت مواجه است و نظیر هر سوداگری به دنبال به حداقل رسانیدن مخاطره و به اکثر رسانیدن سود است، به ناچار بیشتر علاقمند قرض دادن به شرکت‌های وابسته شرکت‌های چند ملیتی می‌گردد.

این نتیجه‌گیری هنگامی واضح‌تر به نظر می‌آید، که مؤسسه مالی داخلی، در واقع، شعبه و یا بانک وابسته یک بانک به اصطلاح خصوصی چند ملیتی، نظیر بانک آو آمریکا^۱ فرست نشنال سیتی بانک آونیویورک^۲ و غیره باشد. این بانک‌ها نقش پر قدرتی را در ساخت‌های مالی جهان سوم، جایی که در بسیاری موارد نزدیک به ۵۰ درصد سپرده‌های

۱. Bank of America

۲. First National city of New York

خصوصی کشور را تحت کنترل دارند، ایفا می‌نمایند. شعبه يك بانک چند ملیتی در کشور کمتر توسعه یافته به همان دلیل مؤسسه مالی داخلی، مایل به اعطای وام به شرکت‌های وابسته شرکت‌های چند ملیتی است. علاوه، در چنین عملیات وام‌دهی، چیزی بیشتر از سود دهی يك یا چند وام در يك کشور واحد مد نظر است.

واقعیت این است که شبکه جهانی بانک‌ها و شرکت‌های وابسته به شرکت مادر، دو موجودیت متفاوت نیستند که با «معاملات آزاد»^۱ توسط يك بازار رقابتی که در آن یکی فروشنده و دیگری خریدار است، از هم جدا شده باشند. بالعکس گروه‌هایی که بانک‌ها و شرکت‌ها را کنترل می‌کنند از نظر مالکیت مشترک، مدیریت و کادر فنی بهم پیوسته‌ای دارند.^۲ علاوه، هر چه که نتیجه این منافع بهم پیوسته باشد، واقعیت تثبیت شده دوم مربوط می‌شود به وجود هم بستگی^۳ تقریباً کامل بین گسترش متناسب^۴ شرکت‌های چند ملیتی و گسترش بانک‌های چند ملیتی در سطح جهانی. اینکه در این گسترش بانک‌ها و یا شرکت‌ها، کدامیک پیشی گرفته‌اند، چندان حائز اهمیت نیست. بلکه آنچه اهمیت دارد این است که يك روند دوسویه گسترش متصل بهم که مشخصه آن بصیرت، تجربه و هدف‌های مشترک می‌باشد، بوجود آمده است. بین آن‌ها وجوه مشترکی در رابطه با يك زمینه گسترش مشترک وجود دارد. گسترشی مبتنی بر تسهیل نوعی صنعتی شدن که بطور اخص مناسب مزایای رقابتی شرکت چند ملیتی و بنابراین بانک چند ملیتی

1. Arm's Length

2 J. Blair (1972) P, 75.

3. Correlation

4. Commensurate

است. بنابراین، حتی اگر شرکتهای محلی در کشورهای کمتر توسعه یافته بتوانند بهدافتار شعب بانکهای چند ملیتی شرایط بهتری را برای فرض گرفتن پیشنهاد کنند، باز هم احتمال بسیار کمی وجود دارد که این بانکها از منافع جهانی بلند مدت خود در مقابل منافع کوتاه مدت محلی بک شعبه، چشمپوشند.

حال دورهای باطلی که از ساختهای مالی توسعه نیافتگی ناشی می شود، بسته شده اند. نتایج برای توسعه شرکتهای ملی شبیه همان نتایجی هستند که در مورد تحلیل از ساختهای تکنولوژی به آنها اشاره شد.

قدرت معامله کنندگی شرکتهای چند ملیتی برای به دست آوردن سرمایه مالی به مراتب بزرگتر از رقای داخلی شان است. هر اندازه قدرت معامله کنندگی مالی بزرگتر باشد، به همان اندازه آن صنعت پویاتر خواهد بود.^۱ این قدرت معامله کنندگی بالنسبه بزرگتر در زمینه مالی، در طول زمان، همان نتایجی را به بار می آورد که تکنولوژی موجب آن می گردد. همان طور که فوقاً اشاره شد، این معادل همان چیزی می شود که اقتصاددانان آن را قدرت الیگوپولی می نامند، یعنی قدرت ایجاد «موانع ورود» در مقابل امکانات بالقوه رقابتی جدید، یا روی دیگر آن سکه، یعنی قدرت از بین بردن رقابت موجود، معمولاً از طریق جذب و یا خرید شرکتهای محلی.

تأثیرات ساختی شرکت‌های چندملیتی: توانم و قدرت

تحلیلی که از ساخت اقتصادی کشورهای کمتر توسعه یافته، در رابطه با تکنولوژی و وضع مالی ارائه شد، نشان داد که چرا شرکت‌های چند ملیتی، برعکس شرکت‌های ملی کشورهای کمتر توسعه یافته، قدرت الیگوپولی نسبتاً بزرگ و فزاینده‌ای دارند. میزان بزرگی چنین قدرتی از واقعیت‌های آماری جوامع توسعه نیافته بدست می‌آید. توجه دقیق به اوضاع شبلی قبل از ۱۹۷۰ این واقعیت را روشن می‌سازد، واقعیتی که در مورد تقریباً تمامی کشورهای کمتر توسعه یافته که شرکت‌های چند ملیتی در آنها فعالیت دارند، مصداق می‌باشد. در بخش صنعتی بین سالهای ۱۹۶۷ و ۱۹۶۹، مشارکت خارجی (برحسب دارایی تحت تملک) از ۱۶/۶ درصد به ۲۰/۳ درصد افزایش حاصل کرد، حال آنکه مشارکت داخلی از ۷۶/۱ درصد به ۶۳ درصد کاهش یافت. ماه‌های متفاوت، مربوط به شرکت‌های دولتی بود. از یکصد شرکت بزرگ صنعتی در کشور (برحسب اندازه دارایی)، ۲۹ شرکت تحت کنترل مؤثر شرکت‌های چند ملیتی بود؛ با نمونه‌گیری وسیع‌تر و پوشش ۱۶۰ شرکت، مشاهده شد که ۵۱ درصد این شرکت‌ها تحت کنترل مؤثر شرکت‌های چند ملیتی قرار دارند. حتی این ارقام نیز نمی‌توانند به‌دقت درجه تراسمی را که در کار است نشان دهند. هنگامی که بر کنترل صنایع نظرافکنیم، مشاهده می‌کنیم که در هفت واحد از مهمترین صنایع شبلی، یک تاسه شرکت خارجی بیش از ۵۱ درصد تولید در هر صنعت را در دست دارند. در یک تجزیه و تحلیل رفتاری از عملیات ۲۲ شرکت بزرگ چند ملیتی در شبلی ■ شرکت

در صنایع مربوط به خود مونوپولیست، بودند، حال آنکه ۶ شرکت دوئوپولیست^۱ و ۸ شرکت، که بزرگترین عرضه کننده به بازار مربوط بودند، الیگوپولیست بودند. از ۱۸ واحد از این شرکت‌های وابسته، که اطلاعات مربوط به نرخ رشدشان در دسترس بود، ۱۶ واحد نرخ رشدی به مراتب بیشتر از نرخ رشد متوسط کل بخش صنعت را نشان می‌دادند. این ارقام نه تنها بیانگر واقعیت در شیلی قبل از ۱۹۷۰ هستند، بلکه در مورد اغلب کشورهای کمتر توسعه یافته که شرکت‌های چند ملیتی در آن مشغول فعالیت‌اند، نیز صادق است. این شاخص‌های تراکمی، کلاً درجه قدرت الیگوپولی شرکت‌های چند ملیتی در جهان سوم و نیز توانایی‌شان را نسبت به افزایش این قدرت در طول زمان، نشان می‌دهد.

نوشته حاضر تا اینجا سعی بر آن داشت که درکی اساسی در زمینه مفهوم توسعه نیافتگی در رابطه با قدرت شرکت‌های چند ملیتی به خواننده ارائه دهد. چنین درکی از وضع اقتصادی کشورهای جهان سوم، باید بتواند تجزیه و تحلیل اثرات شرکت‌ها را بر این کشورها، که در قسمت بعدی به آن اشاره می‌شود، تسهیل نماید. نشان دادیم که قدرت معامله کنندگی شرکت، یا معادل آن، قدرت الیگوپولی آنها، تا بهی است از شرایط نهادی و ساخت اقتصادی کشورهای کمتر توسعه یافته. همان‌طور که از واژه توسعه نیافتگی برمی‌آید، نهادها در کشور های فقیر یا ضعیف‌اند، یا قدیمی و یا اصلاً وجود ندارند. بدینسان در مقایسه با کشورهای توسعه یافته‌تر، در کشورهای کمتر توسعه یافته قدرت

نخستی کنندگی یا «بازبینی و موازنه» کمی، از طرف دولت و نهادهای سازمان یافته کارگری، به منظور محدود کردن قدرت شرکت‌های چند ملیتی مدرن وجود دارد. شرایط نهادی مورد بحث، عمدتاً به نهادهای غیر تجاری اشاره دارد، نهادهایی که بخاطر بدعمل کردن و یا وجود نداشتن، شرکت‌ها را در جهان سوم بصورت يك نیروی نهادی متفاوت در می‌آورد. و این امری است که لزوماً در مورد عملکرد شرکت‌ها در کشورهای صنعتی پیشرفته مصداق نمی‌یابد.

اگر نهادهای غیر تجاری دولت و یا نهادهای سازمان یافته کارگری نمی‌توانند به عنوان يك وسیله کنترل کافی قدرت شرکت‌های چند ملیتی را در کشورهای جهان سوم محدود کنند، امکان کنترل توسط نهادهای تجاری، یعنی رقابت داخلی وجود دارد. اما ماهیت ساخت اقتصادی توسعه نیافتگی، که در زمینه‌های تکنولوژی و مالی به آن اشاره شد، احتمال بسیار کمی را باقی می‌گذارد که نهاد تجاری داخلی قادر به اجرای چنین کارکردی باشد، زیرا اغلب کشورهای کمتر توسعه یافته، به عنوان طریقه عمده‌ای که رشد اقتصادی را به همراه می‌آورد، روند صنعتی‌شدنی را آغاز کرده‌اند، که از بسیاری جهات شبیه روند مربوطه کشورهای پیشرفته صنعتی است. نتیجه این صنعتی شدن و نیازهای تکنولوژیک و مالی آن عبارت است از کاهش قدرت شرکت‌های داخلی در رقابت با قدرت الیگوپولی شرکت‌های چند ملیتی و عدم توانایی آنها، نسبت به جلوگیری از افزایش این قدرت. پس از بررسی دلائل، منطقی و نیز شواهد مربوط به طریقی که شرکت‌های

چند ملیتی موقعیت قدرتمند خود را در اقتصاد کشورهای در حال توسعه به دست می‌آورند، حال برمی‌گردیم به تجزیه و تحلیل اینکه چگونه این قدرت در عملیات روزمره شرکت‌ها منعکس می‌گردد و چه اثراتی بر مردمان این کشورها می‌گذارد.

افسانه یا واقعیت

کمک‌های شرکت‌های چند ملیتی

تشریح و ارزیابی رفتار شرکت‌های چند ملیتی در جهان سوم به سه بخش مشخص تقسیم شده است. انتخاب این تقسیم‌بندی در این تجزیه و تحلیل برای این پایه صورت گرفته که بسیاری باور دارند که مهمترین زمینه‌هایی که شرکت‌ها بالقوه می‌توانند به توسعه کشورهای کمتر توسعه یافته کمک کنند، در سه زمینه تکنولوژی، تأمین هزینه‌های مالی و تخفیف دشواری‌های مربوط به تراز پرداخت‌ها می‌باشد. در هر یک از این زمینه‌ها ابتدا عملکرد این شرکت‌ها را تشریح کرده، سپس به ارزیابی اثرات آن می‌پردازیم. در اینجا ضروری است که مختصراً به ضابطه‌ای کلی که پایه ارزیابی ما را تشکیل داده، اشاره شود.

ضابطه مورد نظر بسیار ساده است، هر چند که تا همین اواخر، از سوی دانش پژوهان امور توسعه، بالاخص اقتصاددان‌های ارتدوکسی که در مکتب نئولیبرال پرورش یافته‌اند، نادیده گرفته می‌شد. ما ابزار تجزیه و تحلیل افراد اخیر را به کار می‌گیریم، اما تعریف ما از توسعه، یعنی، ضابطه ارزیابی‌مان، از آنچه که بطور متداول مرسوم

است متفاوت خواهد بود. فرض بر این نخواهد بود که «توسعه» عبارت است از افزایش متوسط درآمد سرانه. بالعکس، فعالیت شرکت‌چند ملیتی و تأثیر آن، در صورتی به عنوان کمک به توسعه به حساب خواهد آمد که سبب افزایش ظرفیت مصرفی ۶۰ درصد کم درآمد جمعیت کشورهای در حال توسعه گردد. چرا که معتقدیم، بجز آنکه رشد اقتصادی در جهت تسکین مصائب آن‌ها که با بیشترین مشکلات مواجه‌اند، گام بردارد، نه تنها کمکی به توسعه نمی‌کند، بلکه موجب تقویت و ادامه توسعه نیافتگی کشورهای جهان سوم نیز می‌گردد.

کمک تکنولوژی

اشتغال، توزیع درآمد، هزینه‌ها.

بنا بر تخمین سازمان ملل، در ۱۹۶۰، حدود ۲۷ درصد جمعیت کشورهای جهان سوم بیکار بودند. در ۱۹۷۰، تخمین درصد بیکاری جمعیت فعال این کشورها به ۳۰ درصد بالغ گردید - حتی این ارقام کلان برای کشورهای کمتر توسعه یافته بطور کل، ابعاد عظیم مسئله بیکاری را در آمریکای لاتین که از قضا، به نسبت آسیا و آفریقا، منطقه «توسعه یافته‌تر» جهان سوم خوانده می‌شود، کم‌تر برآورد می‌کند. یک بررسی انجام شده در ۱۹۶۸ تخمین زده که تا ۱۹۷۱، ۳۶ درصد نیروی کار کلمبیا بیکار خواهد بود، و بررسی‌های بعدی که در کلمبیا انجام شد، نشان داد که واقعیت از این تخمین هم بیشتر بوده است. یک تجزیه و تحلیل از نیروی کار

در کشور پرو در ۱۹۶۵ نشان داد که در تولید ملی، به ۷۳ درصد از نیروی کار موجود آن زمان پرو نیازی نبوده.^۱ در ۱۹۶۰ (آخرین سالی که برای آن اطلاعات تطبیقی در مورد کشورها در دسترس است)، دامنه^۲ تغییر میزان بیکاری از ۲۲ درصد در آرژانتین، برزیل، مکزیک تا ۴۴ درصد در کشورهای فقیرتر آمریکای مرکزی و جنوب کارائیب، بوده است، و همان‌طور که اشاره شد، از آن زمان، بیکاری به‌شدت فزاینده رو به گسترش بوده است.

بیکاری: علل و اثرات

آیا در آینده نزدیک هیچ امیدی برای کاهش لااقل بخشی از مشکل بیکاری وجود دارد؟ اگر گذشته مقیاسی برای این امر به حساب آید، پاسخ این سؤال منفی است. تمام پیش‌بینی‌ها بر این دلالت دارد که مشکل بیکاری نه تنها تخفیف نخواهد یافت، بلکه وخیم‌تر نیز خواهد شد. گزارش پربیش^۳ چنین نتیجه‌گیری کرد که با توجه به آنکه در اغلب کشورهای منطقه (آمریکای لاتین) جمعیت با حدود ۳ درصد رشد می‌کند، برای جذب بیکاران موجود و نیز آن‌ها که تازه وارد بازار کار می‌شوند، بین سال‌های ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰، بازده کل باید با ۸ درصد در سال رشد داشته باشد. به‌منظور آنکه سطح بیکاری در همان سطح ۱۹۶۰ حفظ شود، بازده کل باید سالانه ۶ درصد، برای سال‌های ۱۹۷۰ تا

1. Thorbecke (1970)

2. Range

3. Prebisch

۱۹۸۰، رشد کند، و این نرخ رشدی است که هرگز قبلاً در منطقه به دست نیامده.

دلیل اساسی بحران بیکاری در روند خاص صنعتی‌شدنی است که برای رشد اقتصادی به کار گرفته شده است. یکی از تأثیرات عمده این روند قبلاً مورد بحث قرار گرفت، یعنی آنکه تقریباً تمامی تکنولوژی کشورهای کمتر توسعه یافته از منابع خارجی یا به عبارت دیگر شرکت‌های چند ملیتی تأمین می‌شود و توسط آن‌ها کنترل می‌گردد. این روند صنعتی شدن، و نوع تکنولوژی آن، تأثیر مهم دیگری را نیز بر جای می‌گذارد و آن اینکه نوع تکنولوژی‌ای که توسط شرکت‌ها به کشورهای جهان سوم منتقل می‌گردد، برای شرایط کشورهای صنعتی پیشرفته، جایی که سرمایه بطور نسبی به وفور وجود دارد و نیروی کار بطور نسبی کمیاب می‌باشد، طراحی شده است. به عبارت دیگر، این تکنولوژی قادر به جذب نیروی کار نیست، چرا که درست طوری طراحی شده که عکس این عمل یعنی «صرفه‌جویی در تعداد کارگر و استفاده بیشتر از سرمایه» را انجام دهد. بر این اساس است که شرکت‌های چند ملیتی دارویی، تکنولوژی‌ای را به کار می‌گیرند که در آن تنها $\frac{3}{4}$ درصد کل هزینه، مربوط به کار کارگزار است. البته تضاد آشکاری در به کارگیری چنین تکنولوژی‌ای در روندهای صنعتی شدن کشورهای جهان سوم، جایی که منابع نیروی انسانی به وفور و سرمایه کمیاب است، وجود دارد. مثالی در مورد تغییر ظرفیت اشتغال در صنایعی که شرکت‌های چند ملیتی بیشترین میزان رشد را دارند، ابعاد تضادهای اساسی آن‌ها را نشان می‌دهد.

يك بررسی اخير در کلمبیا، شاخص تخمینی از نسبت بین سرمایه و کارگر مورد نیاز را در پنج صنعت مدرن که شرکت‌های چند ملیتی اغلب سرمایه‌گذاری‌های خود را بین سال‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۶۷ در آن‌ها متمرکز ساخته‌اند، به دست می‌دهد. در هر پنج صنعت مورد بحث نتایج مشابهی به دست آمد. در صنایع محصولات شیمیایی در ۱۹۶۰، در ازاء هر ۱/۶۳ واحد سرمایه يك واحد کارگر، و در ۱۹۶۷، در ازاء هر ۴/۲۵ واحد سرمایه يك واحد کارگر به کار گرفته می‌شد. بدینسان در مدت هشت سال، میزان سرمایه لازم برای به کارگیری يك واحد کارگر، تقریباً سه برابر شد. این بررسی همچنین نشان داد، که میزان افزایش سرمایه‌گذاری ثابت که برای استخدام يك واحد کارگر ضروری است، در بخش صنایع کارخانه‌ای بطور کلی کمتر از این پنج صنعت خاصی است که سرمایه‌گذاری‌های جدید شرکت‌های چند ملیتی در آن‌ها متمرکز است. سازمان بین‌المللی کار، در تحلیل مستقل خود از مشکل بیکاری در کلمبیا، تقریباً به نتایج مشابهی دست یافت. این بررسی نشان داد که بین سال‌های ۱۹۵۷ و ۱۹۶۱، در ازاء به کارگیری يك فرد، در صنعت کارخانه‌ای مدرنی که تکنولوژی شرکت‌های چند ملیتی را به حد اکثر مورد استفاده قرار می‌دهد، بطور متوسط سرمایه‌گذاری ثابتی معادل ۲۵ هزار پesos^۱ انجام می‌گرفت: بین سال‌های ۱۹۶۲ و ۱۹۶۶، این رقم به ۱۰۰ هزار پesos بالغ گردید (به ارقام ثابت سال ۱۹۵۸، با احتساب نرخ تورم). يك بررسی که از ۲۵۷ شرکت در سراسر آمریکای لاتین انجام گرفته، نشان می‌دهد که بر مبنای هر ده هزار دلار فروش

شرکت‌های چندملیتی، تقریباً نصف تعداد کارگرانی را که شرکت‌های داخلی به کار می‌گیرند، مورد استفاده قرار می‌دهند.

همین روند جانشین‌سازی فزاینده سرمایه به جای کارگر، در رابطه با نوع تکنولوژی انتقال یافته توسط شرکت‌های چند ملیتی، است که یکی از دلایل اساسی ابعاد تکان دهنده بیکاری در جهان سوم است؛ وضعیتی که آفریقا و آسیا به تازگی با آن مواجه شده، ولی امریکای لاتین از سال‌های ۱۹۲۰ با آن دست به گریبان بوده است. بین سال‌های ۱۹۲۵ و ۱۹۶۰، بخش کارخانه‌ای تنها توانست ۵ میلیون از ۲۳ میلیون مردمی را که از روستاها به شهرها مهاجرت کردند، جذب کند.^۱ در ضمن آنکه مجموع بازده صنایع کارخانه‌ای مدرن به نسبت سایر فعالیت‌ها گسترش یافت و سهم آن در تولید ملی از ۱۱ درصد در ۱۹۲۵ به ۲۵ درصد در ۱۹۷۰ رسید، اما در همین مدت سهم نیروی کاری که به کار گرفته شد، در واقع از ۱۴/۴ درصد به ۱۳/۸ درصد تقلیل یافت. پس چنین است که تکنولوژی شرکت‌های چندملیتی به مسئله اشتغال کشورهای جهان سوم، شرکت‌ها در واقع بیش از آن که مشاغل جدیدی خلق کنند، مشاغل زیادتری را از بین می‌برند.

بیکاری تنها یک بعد فقر است، بعد دیگری توزیع درآمد است. واضح است هنگامی که شخصی بیکار می‌شود، بدون امکان کمک تأمین اجتماعی و بیمه اوقات بیکاری که واقعیت کشورهای کمتر توسعه یافته است، از نظر اقتصادی فقر زده می‌شود. آنچه که بسیاری افراد، بالاخص آنان که با اقتصاد و با وضع کشورهای کمتر توسعه یافته

آشنایی ندارند فراموش می‌کنند، این است که حق می‌تواند انعکاسی از توزیع بسیار نابرابر درآمدهای کشور نیز باشد. در شرایطی چون شرایط کشورهای کمتر توسعه یافته، تکنولوژی در تبیین توزیع نابرابر درآمدها متغیر عمده‌ای به حساب می‌آید. این شرایط با جریان صنعتی شدن فزاینده‌ای که عمدتاً بر مالکیت فردی تکنولوژی مورد نیاز مبتنی است و نیز با عدم وجود برنامه‌های دولتی برای توزیع مجدد درآمدها، همراه است.

توزیع درآمدها؛ علل و اثرات

با توجه دقیق به رابطه بین تکنولوژی شرکت‌های چند ملیتی و توزیع درآمدها در کشورهای کمتر توسعه یافته، در می‌یابیم که با نرخ رو به رشدی، سرمایه جایگزین کارگر می‌شود. چه کسی درآمدهای ایجاد شده توسط منابع سرمایه را دریافت می‌دارد؟ اغلب اقتصادهای کشور های کمتر توسعه یافته بر پایه نهاد حقوقی سرمایه‌داری استوارند و این بدان معنی است که صاحبان منابع سرمایه، این درآمدها را دریافت می‌کنند. در جایی که تعداد کمی صاحب سرمایه وجود دارد (و بدینسان بسیاری کسان فاقد سرمایه‌اند)، و در جایی که تکنولوژی، به نسبت منابع کار، بخش بزرگتری از درآمد را از منابع سرمایه به دست می‌دهد، آنگاه بنا به تعریف، توزیع درآمد بسیار نابرابر خواهد بود. علاوه، در جایی که دگرگونی نسبتاً سریع در جهت استفاده از تکنولوژی سرمایه بر صورت می‌گیرد و در جایی که تغییری در نهادهای حقوقی

سرمایه‌داری، مثلاً از طریق وضع قوانین مالیاتی پیشروتر بمنظور مقابله با این تغییر واقع نمی‌شود، آنگاه باز هم بنا به تعریف، توزیع درآمد بطرز به مراتب نابرابرتری صورت می‌پذیرد. این امر بُعد دوم فقر فزاینده کشورهای کمتر توسعه یافته، یعنی تأثیر تکنولوژی مدرن شرکت‌های چند ملیتی بر توزیع درآمد در این کشورها را تشکیل می‌دهد. حال ببینیم توزیع نابرابر درآمدهای ملی در کشورهای کمتر توسعه یافته تا چه حد است و در طول زمان وضعیت آن به چه میزان تغییر کرده است.

«ایرما ادلمان»^۱ و «سبیتیانالت موریس»^۲ در یک بررسی جهانی در مورد وضع توزیع درآمد، مشاهده کردند که کشورهای جهان سوم، که به شکل فوق صنعتی می‌شوند، در جریان صنعتی شدن خود، تغییر شگرفی را در توزیع درآمد از سطح حداقل معیشت تا سطح درآمد سرانه متوسط معادل ۸۰۰ دلار، تجربه می‌کنند.

در مدت این «خیز»^۳ درآمد پنج درصد ثروتمندتر جمعیت در مقایسه با ۴۰ درصد فقیر جمعیت، هم بطور نسبی و هم بطور مطلق، بطرز شگفت‌آوری رشد یافت^۴؛ وضع کشورهای امریکای لاتین در اواسط چنین صنعتی‌شدنی، این نتیجه‌گیری را بطرز همه‌جانبه‌ای تأیید می‌کند. مثلاً در دهه ۱۹۶۰، متوسط درآمد سرانه در شیلی تقریباً ۶۰۰ دلار بود، اما ۱۰ درصد ثروتمند جمعیت، ۴۰ درصد درآمد ملی را به خود اختصاص می‌دادند. یعنی در واقع درآمد سرانه‌ای معادل ۲۴۰۰ دلار

1. Irma Adelman

3. Take off

2. Cynthia Taft Morris

4. Morris ■ Adelman (1971)

داشتند و این درآمد خانوادگی‌ای بود بیشتر از درآمد اکثریت خانواده‌های اروپای غربی.^۱ در مکزیک و برزیل، وضع بدتر است، و این قابل توجه است که این دو کشور تا به حال مطلوب‌ترین هدف سرمایه‌گذاری شرکت‌های چند ملیتی در امریکای لاتین بوده‌اند.

در مکزیک در اوایل دهه ۱۹۵۰، نسبت درآمد فردی ۲۰ درصد ثروتمند، به درآمد فردی ۲۰ درصد فقیر، یک برده بود. در اواسط دهه ۱۹۶۰، این نسبت به هفده به یک افزایش یافت.^۲ معیشت این ارقام جمع شده واقعی را که در نواحی صنعتی شهری، جایی که سرمایه‌گذاری شرکت‌ها تمرکز یافته، به وضوح نشان نمی‌دهند. مثلاً در ناحیه مکزیکو سیتی، ۲۰ درصد ثروتمند ۶۲/۵ درصد درآمد ناحیه را به خود اختصاص داده، حال آنکه ۲۰ درصد فقیر با ۱/۳ درصد درآمد برای ادامه زندگی دست‌وپای زنده.^۳ در برزیل، جایی که بازده صنعتی به شکل بی‌سابقه‌ای روبه‌رشد است، تقریباً تمامی منافع حاصل از این رشد به پنج درصد ثروتمند اختصاص می‌یابد. در یک محدوده زمانی کوتاه ■ ساله، سهم درآمد ملی ایشان از ۲۷/۸ درصد (بر طبق تخمین دولت امریکا)، پانزده به منبع بررسی کننده، ۴۴ درصد (تخمین سازمان ملل)، در ۱۹۷۰ به ۳۶/۸ درصد (تخمین دولت امریکا) یا ۵۰ درصد (تخمین سازمان ملل) افزایش حاصل نمود. و بر اساس تخمین محتاطانه دولت امریکا، سهم درآمد ۴۰ درصد فقیر، یعنی حدود ۴۰ میلیون برزیلی، در مدت ده سال بین ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰، از ۱۰/۶ درصد به ۸/۱ درصد تقلیل یافت.

1. Sunkel (1980) IDB / UN (1970) نقل شده در

2. Grant (1973)

3. UN (ECLA) (1968)

این بود دومین جنبهٔ کمک تکنولوژی مدرنی که توسط شرکت‌های چند ملیتی به جهان سوم منتقل می‌گردد. این کمکی است به ۱۰ یا ۲۰ درصد ثروتمند جمعیت و مطلقاً آزاری است بر شرایط انسانی اکثریت بزرگتر جمعیت کشورهای کمتر توسعه یافته.

هزینه دلاری تکنولوژی شرکت‌های چند ملیتی.

آخرین نکته در مورد کمک تکنولوژی شرکت‌های چند ملیتی، به ارزش دلاری تکنولوژی انتقالی آنها، به عنوان بخشی از کل سرمایه گذاری شان در شرکت‌های تابعه خود در کشورهای کمتر توسعه یافته، مربوط می‌شود. مقدار ارزش سرمایه گذاری در تأسیس یک شرکت تابعه، عمدتاً از هزینه‌های کارخانه و تجهیزات متشکل می‌گردد. حدود ۵۰ تا ۶۵ درصد از این مقدار را هزینه تکنولوژی شرکت تابعه تشکیل می‌دهد که توسط شرکت مادر ارزش گذاری و دریافت می‌شود. ارزش دلاری‌ای که برای این تکنولوژی تعیین می‌شود، در تعیین رقم کلی سرمایه گذاری که شرکت چند ملیتی ادعای گذاردن آن را می‌کند، بسیار عمده است و بنا به دلائل اقتصادی و سیاسی نیز حائز اهمیت فراوان است. مثلاً در بسیاری از کشورهای کمتر توسعه یافته، تعیین نرخ مالیات بر سود و یا بر اضافه سود^۱ بر پایهٔ مقدار دلار سودی است است که بر مبنای درصد ارزش سرمایه گذاری ثابت محاسبه گردیده است. این «نرخ بازگشت»^۲ است؛ هر چقدر که ارزش سرمایه گذاری

ثابت اعلام شده بالاتر باشد، این نرخ، پایین تر نشان داده شده و بنا بر این مسئولیت مالیاتی شرکت تابعه کمتر خواهد بود. به علاوه، بسیاری از کشورهای کمتر توسعه یافته بر مبنای میزان ارزش سرمایه گذاری ثابت، محدودیت هایی در زمینه بازگشت دادن و خارج کردن سود توسط شرکت چند ملیتی در هر دوره معین، قائل می شوند؛ بدینسان هر چه قدر که سرمایه گذاری ثابت بیشتر اعلام شود، به همان نسبت مقدار دلاری که می تواند از کشور کمتر توسعه یافته خارج شود بیشتر خواهد بود. سرمایه ثابت اعلام شده و نیز نرخ بازگشت اعلام شده، برای مدیران شرکت های چند ملیتی واجد اهمیت سیاسی نیز هست - حفظ ثبات سیاسی در کشورهای میزبان مهمان نواز، همیشه از جانب مدیریت شرکت چند ملیتی به عنوان يك هدف سودا گرانه معقول به حساب آمده است. بر این اساس يك ضابطه اساسی عملی در این مورد، پرهیز از اتهام «استثمار» یا در حرف اقتصاددانان غربی «اضافه سود» است. از آنجا که اساس تجربی چنین اتهاماتی در وهله اول بر نرخ بازگشت متکی است، پس حافلاته تر آنکه این نرخ حتی الامکان در سطح «عادی» حفظ شود. بدینسان، شرکت های چند ملیتی علاقه مندند که حتی الامکان ارزش های اعلام شده برای تکنولوژی انتقال یافته و بنا بر این ارزش سرمایه گذاری ثابت خود را هر چه بالاتر نگهدارند.

حال می توانیم بر بعضی یافته های مربوط به ارزش های واقعی تکنولوژی انتقال یافته شرکت های چند ملیتی، نظری بیافکنیم. موارد متعددی از مکزیک گزارش شده که طی آن تکنولوژی دست دوم به

عنوان تجهیزات نو به شرکت تابعه منتقل شده و یا اینکه قیمت آن به مراتب بالاتر از قیمتی که از بازار آزاد می‌توانست به دست آید، تعیین گردیده.^۱ در کلمبیا، که بررسی‌های دقیقی در این زمینه به انجام رسیده، گرانفروشی مفرط تکنولوژی در تمام موارد مشاهده گردیده. مثلاً قیمت تعیین شده برای ماشین آلات شرکت تابعه توسط یک شرکت مادر چند ملیتی ۳۰ درصد بیش از قیمتی بوده که یک شرکت مستقل کلمبیایی برای همان اقلام می‌پرداخت. در یک مورد دیگر، بررسی انجام شده نشان می‌دهد ماشین آلاتی که $1/8$ میلیون دلار ارزش گذاری شده بود، در واقع ۵۰ درصد از قیمت واقعی که $1/2$ میلیون دلار بود، گرانتر به حساب آمده بود. در صنعت کاغذسازی، یک شعبه تابعه شرکت چند ملیتی اجازه ورود ماشین آلات مستعملی را دریافت داشت که ارزش آن را متجاوز از یک میلیون دلار اعلام نمود. سازمان دولتی مربوطه در این زمینه خواستار استعمال بین‌المللی برای مدل‌های تازه همان ماشین آلات گردید و معلوم گشت که ارزش اعلام شده توسط این شرکت تابعه برای ماشین آلات مستعمل ۵۰ درصد گرانتر از قیمت‌های پیشنهادی برای ماشین آلات نو بوده است. در تحقیقاتی که توسط نویسنده برای کتاب در دست انتشار انجام شده، مصاحبه‌های متعددی با مدیران شرکت‌های تابعه در کشورهای کمتر توسعه یافته به انجام رسید. در تعدادی موارد، پس از بحث‌های طولانی در مورد تأثیر فعالیت‌های آن‌ها بر کشور میزبان، این مدیران پذیرفتند که گرانفروشی تکنولوژی، شیوه‌ای متداول است.

با در نظر گرفتن نکاتی که درباره مفهوم توسعه نیافتگی، در مقدمه به آن‌ها اشاره شد، درك اینکه چگونه شرکت‌های چند ملیتی قادرند دست به چنین اعمالی زنند، چندان مشکل نخواهد بود. منظور نکاتی است که در رابطه با عدم وجود منابع متعدد تکنولوژی به حد کافی، که با عدم آگاهی نسبی خریداران کشورهای کمتر توسعه یافته، به نسبت افراد مشابه در کشورهای صنعتی پیشرفته تشدید می‌شود، مطرح می‌گردد.

کمک‌های مالی و جذب شرکت‌های بومی

استدلال سنتی در حمایت از بسط فعالیت‌های شرکت‌های چندملیتی در جهان سوم این بوده که این شرکت‌ها سرمایه مالی را که بسیار مورد نیاز این کشورها است برای آن‌ها فراهم می‌آورند. این استدلال قائل بر این است که کشورهای کمتر توسعه یافته قادر به تأمین پس اندازهای کافی به شکل ارز خارجی برای خرید تکنولوژی خارجی مورد نیاز اجرای طرح‌های سرمایه‌گذاری نیستند. جنبه دیگر این استدلال مدعی است که حتی اگر در مواردی کمبود ارز خارجی وجود داشته باشد باز هم کمبود پس اندازهای بومی به نسبت نیازهای سرمایه‌گذاری این کشورها باقی خواهد بود. بدینسان شرکت چند ملیتی به عنوان تأمین کننده پس اندازهای خارجی، یعنی سرمایه مالی، که می‌تواند کمپایی پس اندازهای داخلی و یا ارز خارجی را تخفیف دهد، به حساب می‌آیند. البته پیش فرض اساسی در این مورد این است که شرکت‌های

چند ملیتی در واقع پس‌اندازهای خارجی را برای تأمین هزینه‌های عملیات خود در کشورهای کمتر توسعه یافته به کار می‌گیرند. این‌پیش فرض اتفاقاً توسط متفکران چپ که معتقدند علت خروج شرکت‌های چندملیتی از کشورهای سرمایه‌داری خودی، وجود سرمایه مالی‌مازاد بر امکانات سرمایه‌گذاری داخلی است، نیز مطرح می‌گردد.

متدا سرمایه مالی شرکت‌های چندملیتی.

بررسی‌های تجربی و آماری نشان می‌دهند که این پیش فرض‌ها نادرست‌اند، جدول ۳ نشان می‌دهد که این بحث بیشتر افسانه است تا واقعیت.

تنها ۱۷ درصد کل سرمایه مالی به کار گرفته شده توسط شرکت‌های چند ملیتی در سرمایه‌گذاری‌های ناخالص آنها، از پس‌اندازهای غیر بومی تأمین گردیده است. باید توجه داشت که در سه سال آخر کل دوران بین سال‌های ۱۹۶۵ - ۱۹۵۷، این رقم به ۹ درصد کاهش پذیرفت. نکته مهمتر استفاده از پس‌اندازهای بومی در بخش صنعتی، که در سه بخش اقتصادی سریع‌ترین رشد را دارا است، می‌باشد. در این مورد از سال ۱۹۶۰ به این سو رقم ۷۸ درصد کل سرمایه مالی داخلی کماکان ثابت مانده است. بررسی‌های انجام شده در مورد سایر کشورها، نیز تغییر را در این وضع نشان نمی‌دهند.

۳۸ درصد از مقدار سرمایه مالی که توسط شرکت‌های تابعه شرکت‌های چند ملیتی در صنایع به کار گرفته شده از منابع بومی «داخلی»،

عمدتاً از طریق سرمایه گذاری مجدد سودهای حاصله، و ۴۰ درصد آن از بازارهای سرمایه بومی، تأمین می گردد. با توجه به آن که در مفهوم رسمی حسابداری سودهای مجدداً سرمایه گذاری شده، در زمره وجوه تأمین شده توسط شرکت مادر طبقه بندی می شوند، چنین طبقه بندی ای معنی واقعی اقتصادی این سودهای مجدداً سرمایه گذاری شده را نشان نمی دهند. یعنی آنکه این سودها عمده با استفاده از منابع داخلی، اهم از منابع مالی و سایر منابع، به دست آمده اند. این سودهای مجدداً سرمایه گذاری شده، به همان ترتیبی که در مورد شرکت های صد درصد داخلی مصداق می یابد، با يك استثنای بزرگ در واقع پس اندازهای داخلی هستند. در مورد شرکت های بومی، سود خالص (پس از پرداخت مالیات) ناشی از سرمایه گذاری مجدد، بطور خالص به نفع کشور کمتر توسعه یافته تمام می شود و به احتمال زیاد در داخل آن کشور باقی می ماند، و این چیزی نیست که در مورد شرکت تابعه شرکت چند ملیتی مصداق یابد، چرا که سود شرکت چند ملیتی، که نمایانگر درآمد خالص آن است، عمده از کشور کمتر توسعه یافته خارج می شود و بنابراین به منظور مصرف و سرمایه گذاری شهروندان بومی به کار گرفته نمی شود. در طول دوران بین ۱۹۶۸ - ۱۹۶۰، شرکت های چند ملیتی، علاوه بر هزینه هایی که بابت حق امتیازها، بهره ها، و سایر حق الزحمه ها منظور کردند، بطور متوسط ۷۹ درصد سود خالص خود را از این کشورها خارج کردند، در بخش صنایع کارخانه ای، میزان سودهای خارج شده از کشور بالنسبه کمتر بود لیکن این میزان به شکل فزاینده ای

رو به رشد بود و از ۴۲ درصد سود خالص در ۱۹۶۴ - ۱۹۶۰ به ۵۲ درصد در ۱۹۶۵-۱۹۶۸ افزایش یافت. درازاء هر دلار سود خالصی که شرکت تابعه شرکت چند ملیتی به دست می آورد، ۵۲ سنت از کشور خارج می شود، و این در شرایطی است که ۷۸ درصد وجوه سرمایه گذاری ای که آن يك دلار سود را خلق کرده از منابع داخلی تأمین شده است. اگر بر تمام بخش هایی که شرکت های چند ملیتی در امریکای لاتین در آن ها فعالیت دارند نظر افکنیم، حساب جریان ورودی خروجی^۱ و طبع بدتری به خود می گیرد. هر دلار سود خالص منکی بر سرمایه گذاری ای است که ۸۳ درصد آن از منابع پس اندازهای داخلی تأمین

جدول ۳: درصد سرمایه گذاری ناخالص شرکت های چند ملیتی امریکایی در امریکای لاتین^۱ - نسبت بین تأمین هزینه از منابع داخلی و منابع خارجی

منبع سرمایه مالی (۱۹۶۵ - ۱۹۵۷)

ناحیه و بخش	(الف)	(ب)	(پ)	(ت)
امریکا	سودهای مجدد سرمایه گذاری شده و مستحق	برمی کشور میزبان	جمع کل برمی (ب+پ)	
امریکای لاتین، مجموع	۱۷	۵۹	۲۴	۸۳
صنایع استخراجی و ذوب فلز	۸	۷۸	۱۴	۹۲
نفت	۱۳	۷۹	۸	۸۷
صنایع کارخانه ای	۲۲	۳۸	۴۰	۷۸

شده است. معه‌ذا تنها ۲۱ درصد سود در اقتصاد بومی باقی می‌ماند. شرکت‌های چند ملیتی نه تنها پس‌اندازهای بومی را برای تأمین هزینه‌های مهم سرمایه‌گذاری خود به کار می‌گیرند، بلکه، بیش از شرکت‌های داخلی، بازار اعتبارات بومی را نیز برای وام‌های کوتاه مدت به خود اختصاص می‌دهند. بررسی‌های انجام شده نشان می‌دهد که شرکت‌های چند ملیتی برای هر سطح از مجموع دارایی‌ها، بطور تقریبی یک و نیم یا دو و نیم برابر رقبای داخلی خود، قرض می‌کنند. استفاده از پس‌اندازهای بومی و به کارگیری آن به عنوان سرمایه، فعالیت مولدهای را موجب می‌شود که سود حاصل از آن عمدتاً به کسانی می‌رسد که در خارج از سیستم اقتصادی بومی هستند. آیا شرکت‌های چند ملیتی کمک مالی به کشورهای کمتر توسعه یافته می‌کنند؟ یعنی آیا آن‌ها در طول زمان به عرضه پس‌اندازهای بومی می‌افزایند؟ پاسخ منفی است. با آنکه میزان کمی این ضرر را نمی‌توان بطور دقیق محاسبه کرد، معه‌ذا حجم شاخص‌های فوق‌الذکر نشان می‌دهد که میزان پس‌اندازهای داخلی در جهت استفاده مصرف‌کنندگان کم در آمد داخلی و یا سرمایه‌گذاران داخلی اقتصادهای بومی کشورهای کمتر توسعه یافته، بطور خالص رو به کاهش است.

خرید سهام شرکت‌های داخلی.

در بالا کوشش شد که یکی از دیرداشت نادرست در مورد کمک‌های مالی شرکت‌های چند ملیتی به اقتصاد کشورهای جهان سوم تصحیح

شود. حال به‌دومین برداشت نادرست در این زمینه، یعنی استفاده مشخصی که شرکت‌ها از سرمایه مالی خود به‌عمل می‌آورند، می‌پردازیم. معمولاً چنین برداشت می‌شود که هنگامی که شرکت چند ملیتی در کشور کمتر توسعه یافته سرمایه‌گذاری می‌کند، حتی اگر در این سرمایه‌گذاری عمدتاً پس‌اندازهای داخلی را به‌کار گیرد، لاف‌بل آن را در جهت ایجاد تسهیلات جدید تولیدی، تسهیلاتی که در غیر این‌صورت در اقتصاد بومی وجود خارجی نمی‌یافت، به‌کار می‌گیرد. براین اساس نتیجه‌گیری می‌شود که این تسهیلات جدید، بطورخالص موجب افزایش دارایی‌های تولیدی کشورهای کمتر توسعه یافته می‌گردند.

مجدداً، واقعیات نشان می‌دهند که این برداشت بیشتر افسانه است ■ واقعیات، و بنابر این نتیجه‌گیری‌های آن عمدتاً اشتباه‌آمیزند. هنگامی که اطلاعات مربوط به‌روش‌های واردشدن^۱ شرکت‌های چند ملیتی به‌اقتصاد کشورهای کمتر توسعه یافته را مورد بررسی قرار دهیم، این اشتباه بغوی آشکار می‌شود. منظور از روش وارد شدن، چگونگی استفاده از سرمایه شرکت چندملیتی است، یعنی ایجاد تسهیلات جدید تولیدی، بسط عملیات یک شعبه و تبدیل آن به یک شرکت تابعه، یا خرید سهام شرکت‌های داخلی. قبلاً اشاره شد که دورهای باطل‌ناشی از ساخت‌های مالی و تکنولوژی کشورهای کمتر توسعه یافته، موجب پیدایش روندی می‌گردند که طی آن شرکت چند ملیتی به آرامی و به‌شکل فزاینده‌ای شرکت‌های موجود را جذب می‌کند. این همان

است که در امریکای لاتین رخ می‌دهد.

اطلاعات موجود در مورد ۱۸۷ شرکت بزرگ آمریکایی، که ۷۰ درصد کل سرمایه‌گذاری خارجی آمریکارا در منطقه در دست دارند، نشان می‌دهد که بین ۱۹۵۸ و ۱۹۶۷، این شرکت‌ها ۱۳۰۹ شرکت تابعه تأسیس کردند. از بررسی ۱۱۳۶ شرکت تابعه، که اطلاعات مربوط به فروش وارد شدن در مورد آنها در دسترس بود، نتیجه زیر به دست آمد: ۴۷۷ شرکت، یعنی متجاوز از ۳۶ درصد این شرکت‌های تابعه، از طریق خرید سهام شرکت‌های بومی تأسیس گردیدند؛ از ۶۴۲ شرکت تابعه جدید، ۵۰۳ شرکت، یعنی ۷۵ درصد کل ۱۳۰۹ شرکت، برای فعالیت‌های تولیدی جدید ایجاد گشتند و ۱۳۹ شرکت باقیمانده تنها به عنوان شرکت‌های تابعه فروش ایجاد شدند. ۱۷ شرکت تابعه باقیمانده به سبب فعالیت‌های شعبه و تبدیل آنها به شرکت تابعه، مربوط بود. ارقام مربوط به فروش‌های وارد شدن در بخش صنایع، که قسمت اعظم شرکت‌های تابعه در آن ایجاد شده و شرکت‌های چند ملیتی در آن سریعترین رشد را دارا هستند، قانع کننده به نظر می‌رسد. از ۷۱۷ شرکت تابعه جدید در بخش صنایع، ۳۳۱ شرکت، یا ۴۶ درصد آنها فعالیت تولیدی جدیدی را آغاز نکردند بلکه شرکت‌های بومی موجود را خریداری نمودند. با مقایسه درصد سرمایه‌گذاری که از سال ۱۹۲۹ به چنین خرید‌هایی اختصاص داده شده، نرخ رشد بسیار چشمگیر است. علاوه مشاهده شد که در صنایعی که درصد سرمایه‌گذاری خارجی برای خرید شرکت‌های بومی کاهش یافته بود، دلیل این کاهش احتمالاً نادر

بودن شرکت‌های بومی (باقیمانده) در این صنایع بوده است.^۱ بی‌آمدهای چنین تجزیه و تحلیلی برای کشورهای جهان سوم، در رابطه با به اصطلاح کمک‌های مالی شرکت‌های چندملیتی، واضح است. در بخش صنایع، یعنی مهمترین پدیده برای آینده توسعه آمریکای لاتین، ۷۸ درصد سرمایه‌گذاری‌های خارجی شرکت‌های چندملیتی از محل پس‌اندازهای بومی تأمین می‌شود. از این سرمایه مالی ۴۶ درصد برای خرید سهام شرکت‌های بومی، که در غیر این صورت سود آن می‌توانست در داخل باقی بماند و به مصرف و یا پس‌اندازهای داخلی کمک نماید، به کار گرفته می‌شود. اما از زمان خرید و از آن پس، حدود ۵۷ درصد این سودها از کشور خارج می‌شود و موجب کاهش خالص پس‌اندازهای کشورهای کمتر توسعه یافته، پس‌اندازهایی که می‌توانست در دسترس باشد، و نیز کاهش خالص کمبود هرچه بیشتر ارز خارجی می‌گردد. با توجه به این نتایج، در آنجا که چگونه اثرات مالی شرکت‌های چندملیتی بر کشورهای جهان سوم می‌تواند به تقلیل توسعه نیافتگی آن کمک کند، غیر ممکن به نظر می‌رسد.

کمک به تراز پرداخت‌ها

محدودیت‌ها، قیمت‌گذاری، سودهای واقعی

قبلاً به کمبود شدید ارز خارجی، تحت عنوان «مسئله تراز پرداخت‌ها» که اغلب کشورهای جهان سوم با آن دست به گریبان‌اند، اشاره کردیم.

واقعیت آشکاری است که امریکای لاتین در پرداخت قروض خارجی خود با جدی‌ترین مشکلات مواجه است. شکاف منفی فزاینده‌ای بین صادرات و واردات وجود دارد و دیون خارجی منطقه، مربوط به بازپرداخت وام‌های دولتی و خصوصی قبلی، با نرخ سریعی روبه افزایش است. جریان خروجی، در رابطه با پرداخت‌های مربوط به سودهای حاصله، حق‌الامتیازها و بهره‌های سرمایه‌گذاری‌های قبلی شرکت‌ها، بطور صعودی ادامه دارد. در دوره ۱۹۵۵-۱۹۵۱، اقلام اخیر الذکر ۱۳ درصد درآمدهای صادراتی سالانه کشورهای امریکای لاتین را تشکیل می‌داد و حال آن‌که در دوران ۱۹۶۹-۱۹۶۶، آن‌ها ۲۱ درصد چنین درآمدهایی را تشکیل می‌دادند.

بدینسان تعجب‌آور نیست که هم کارشناسان دفاتر وال‌استریت و هم کارشناسان دولت‌های جهان سوم، توجه زیادی به مسئله اثرات شرکت‌های چند ملیتی بر تراز پرداخت‌ها، مبذول می‌دارند. و شاید تعجب‌آور نباشد که این کارشناسان به نتیجه‌گیری‌های متفاوتی دست‌یابند.

بحث قبلی ما در مورد منابع و موارد استفاده سرمایه مالی شرکت‌های چند ملیتی، نشان داد که تأثیر آن بر تراز خارجی عمدتاً منفی است. در این بخش از تجزیه و تحلیل منابع و موارد استفاده سرمایه مالی فراتر رفته به دو اثرات شرکت‌ها بر تراز پرداخت‌ها یعنی رفتار صادرات و واردات این شرکت‌های جهانی و چگونگی ارسال وجوه مربوط به حق‌الامتیازها و سایر حق‌الزحمه‌های خدماتی آن‌ها را مورد بررسی قرار می‌دهیم. حق‌الزحمه‌های خدماتی، حق‌الزحمه‌های مدیریت است

که به شرکت مادر، بخاطر ارائه کمک‌های فنی به شرکت تابعه خود و یا شرکتی که با مشارکت بوجود آمده، پرداخت می‌گردد.

هزینه‌های مربوط به پروانه‌های استفاده از تکنولوژی نیز در زمره این خدمات به حساب می‌آیند. پرداخت‌های مربوط به حق‌الامتيازها و حق‌الزحمه‌های خدماتی، نسبت‌بزرگی را تشکیل داده و در سال ۱۹۷۰، ۲۵ درصد درآمدهای حاصله از کل سرمایه‌گذاری خارجی شرکت‌های چند ملیتی امریکایی را تشکیل می‌داد.^۱ در رابطه با اهمیت عملیات صادرات و واردات شرکت‌های چند ملیتی، شرکت‌های امریکایی در سال ۱۹۶۸ مشول ۴۰ درصد و در سال ۱۹۶۶، ۳۳ درصد صادرات محصولات صنعتی ساخته شده امریکایی لاتین بودند، ضمناً متجاوز از يك سوم واردات منطقه از ایالات متحد در ۱۹۶۴، نیز به عملیات شرکت‌های چند ملیتی مربوط می‌گردید.^۲ در اینجا لازم به تأکید است که این درصدها، تنها با اصطلاح معاملات بین‌شرکتی،^۳ یعنی صادرات و واردات بین شرکت‌های تابعه يك شرکت مادر مربوط می‌گردد، معاملات بین شرکتی برای ایالات متحد بسیار حائز اهمیت بود، چرا که حدود ۳۳ درصد مجموع صادرات آن کشور را کالاهایی تشکیل می‌داد که مستقیماً شرکت‌های چند ملیتی به شرکت‌های تابعه خود در کشورهای خارجی ارسال می‌داشتند.^۴ بدینسان معاملات داخلی بین شرکتی مربوط به صادرات و واردات و پرداخت‌های مربوط به حق‌الامتيازها و حق‌الزحمه‌ها که بین شرکت‌های تابعه يك شرکت مادر

1. Foster (1972)

2. UNCTAD (1972)

3. Intra-Company Transactions

4. Foster (1972)

انجام می‌پذیرد، هم بخش مهمی از کل درآمد‌های شرکت‌های چند ملیتی را تشکیل می‌دهد و هم بخش مهمی از جریان خروجی ورودی ارز خارجی از کشورهایی که در آن استقرار یافته‌اند می‌باشد. ادعا می‌شود که شرکت‌های چند ملیتی، بخاطر توانایی صادرات، بالانحصار صادر کردن کالاهای ساخته شده صنعتی، قادرند کمک مهمی به افزایش درآمد‌های ارز خارجی کشورهای جهان سوم بنمایند. این استدلال ظاهراً ممکن است با توجه به مزایای رقابتی تکنولوژی و نظام‌های بازاریابی جهانی شرکت‌ها در مقایسه با شرکت‌های بومی، صحیح به نظر برسد. اما این استدلال چند نکته مهم را توجه نمی‌کند. نخست اینکه، اگر شرکت‌های چند ملیتی، شرکت‌های تابعه‌ای دارند که محصولات مشابهی را در کشورهای متعدد می‌سازند - نکته‌ای که در مورد اغلب آنان واقعیت دارد - آیا شرکت‌های تابعه یک شرکت مادر مایلند از طریق صادرات با یکدیگر به رقابت پردازند؟ دوم اینکه، حتی در جایی که شرکت‌های مادر توسط شرکت‌های تابعه خود مبادرت به تولید محصولات مکمل^۱ می‌نمایند و در این صورت صادرات و واردات بین شرکت‌های تابعه مورد توجه قرار می‌گیرد، قیمت این واردات و صادرات، با توجه به آن که معاملات داخلی بین شرکتی محسوب می‌شوند و در معرض فشارهای رقابتی بازار آزاد قرار نمی‌گیرند، چه خواهد بود؟ سوم اینکه، ضوابط مالی و مالیاتی که می‌تواند این قیمت‌ها، را در مقایسه با قیمت‌هایی که شرکت‌های بومی در معاملات خود با خریداران و فروشندگان مستقل بازار بین‌المللی می‌پردازند،

متفاوت سازد، کدامند؟ چهارم اینکه، شواهد آماری موجود در مورد بحث اصلی ما و نکاتی که مطرح شده، به ما چه می‌گویند؟ بالاخره، برکنار از مسئله صادرات توسط شرکت‌های تابعه شرکت چندملیتی، صدور پروانه‌های مربوط به استفاده از تکنولوژی توسط شرکت بومی چه اثراتی بر توانایی این شرکت‌ها بر صادرات می‌گذارد.

شرکت‌های چند ملیتی و صادرات: محدودیت‌ها

از سؤال آخر شروع می‌کنیم. بک بررسی در مورد قراردادهای منعقد شده بین شرکت‌های بومی کشورهای کمتر توسعه یافته و شرکت‌های چند ملیتی مربوط به پروانه‌ها نشان می‌دهد که در اغلب موارد، استفاده از تکنولوژی انتقال یافته برای تولید محصولات صادراتی کاملاً ممنوع قلمداد شده. این مطالعه بر پایه بررسی از ۲۰۹ قرارداد مربوط به انتقال تکنولوژی در پنج کشور گروه آند یعنی بلیوی، کلمبیا، شیلی، اکوادور، و پرو استوار است - نتیجه نشان می‌دهد که ۹۲ درصد از شرکت‌های ملی و ۷۹ درصد شرکت‌های تابعه با مالکیت تام شرکت‌های چند ملیتی، از سوی شرکت مادر مربوطه، از حق صادر کردن تکنولوژی‌ای که پروانه استفاده از آن توسط آن شرکت مادر و گذار شده بود، مطلقاً محروم بودند.^۱

با آنکه این ارقام گویا هستند، معذرا بیان‌کننده تمام واقعیت نیستند. در بسیاری از قراردادهایی هم که تا حدی اجازه صادرات گنجانده

شده بود، نیز عملاً ممنوعیت صادرات دیده می‌شد، چرا که یا شرکت را به بازار کوچک کشورهای همسایه‌ای که شرکت‌های چند ملیتی علاقه‌ای به آن نداشتند محدود ساخته و یا اجازه صادرات برای کشورهای دوردستی که شرکت بومی قادر به نفوذ در آن نبوده، داده شده بود. این اعمال تنها خاص کشورهای حوزه «آند» نیستند. بررسی‌های انجام شده توسط دولت‌های مربوطه و سازمان ملل، نتایج مشابهی را در مورد کشورهای هند، پاکستان، فیلیپین، مکزیک... و غیره نشان می‌دهد. «اعمال ممنوعیت‌های تجاری»، به قول زبان رسمی سازمان ملل، اثرات عمیقی را بر ظرفیت صادراتی شرکت‌های بومی و اقتصاد کشورهای کمتر توسعه یافته باقی می‌گذارد. در حالی که رهبران سیاسی کشورهای توسعه یافته، کشورهای جهان سوم را به صادرات بیشتر تشویق می‌کنند، شرکت‌های چند ملیتی آن‌ها عملاً کشورهای جهان سوم را از ورود به بازار صادرات کالاهای کارخانه‌ای یعنی بازاری که در دراز مدت ماندنی است، باز می‌دارند.

حال به مسئله عملکرد صادراتی خود شرکت تابعه شرکت چند ملیتی می‌پردازیم. آنطور که بررسی فوق‌الذکر نشان می‌دهد حتی در صورت فراهم بودن شرایط فنی و بازاریابی شرکت‌های چند ملیتی، لزوماً مبادرت به صادرات از کشور کمتر توسعه یافته نمی‌ورزند. در گسره آند، ۷۹ درصد شرکت‌های تابعه شرکت چند ملیتی، از درگیر شدن در صادرات از سوی شرکت مادر خود، منع شده بودند، و این واقعیت تنها محدود به این کشورها نمی‌گردد. در واقع بررسی‌هایی چند نشان

می‌دهد که در امریکای لاتین، شرکت‌های چند ملیتی صنعتی، بطور متوسط کمتر از ۱۰ درصد کل فروش خود را صادر می‌کنند؛ حال آنکه متوسط میزان صادرات شرکت‌های امریکایی در اروپا، ۲۵ درصد است. البته استثناهایی نیز بر این قاعده وجود دارند. پاره‌ای شرکت‌های تابعه شرکت چند ملیتی، بسته به کشور و صنعتی که در آن واقع شده‌اند، حجم قابل ملاحظه‌ای صادرات دارند.

شرکت‌های چند ملیتی و صادرات: عملکرد و اهمیت گذاری

شرکت‌های چند ملیتی امریکایی مسئول ۴۰ درصد صادرات کالاهای کارخانه‌ای امریکای لاتین هستند، و این سطح مشارکت صادراتی را در بیست سال گذشته به دست آورده‌اند. اما، در صورتی که نتیجه گیری شود که شرکت‌های چند ملیتی بدین ترتیب کلاً تأثیر بسیار مثبتی بر تراز پرداخت‌های کشورهای جهان سوم باقی می‌گذارند، این رقم گمراه‌کننده خواهد بود. صادرات کالاهای کارخانه‌ای تنها ۱۶/۶ درصد کل صادرات منطقه را تشکیل می‌دهد و بیش از نیمی از این صادرات تنها مربوط به سه کشور از بیست و یک کشور منطقه، یعنی آرژانتین، برزیل، و مکزیک است.^۱ به علاوه یک تجزیه و تحلیل مفصل اقتصاد سنجانه، روشن ساخته که به نسبت شرکت‌های بومی، شرکت‌های تابعه شرکت چند ملیتی، تنها در این سه کشور و تنها در رابطه با صادرات به سایر کشورهای امریکای لاتین، وضع به مراتب بهتری داشته‌اند.^۲

بالعکس، در مورد صادرات به سایر کشورهای جهان، جایی که برتری بازاریابی شرکت‌های چند ملیتی بسیار حساس به نظر می‌رسد، عملکرد صادراتی این شرکت‌های تابعه تفاوت چندانی با عملکرد صادراتی شرکت‌های بومی نداشتند. در مورد مابقی کشورهای منطقه، شرکت‌هایی که عمدتاً با مشارکت داخلی بوجود آمده بودند، به نسبت شرکت‌های چند ملیتی، در زمینه صادرات به سایر کشورهای جهان عملکرد بهتری داشتند، حال آنکه در زمینه صادرات به سایر کشورهای امریکای لاتین، عملکرد شرکت‌های چند ملیتی تفاوت چندانی با عملکرد شرکت‌های داخلی نداشت.

آخرین نکته در رابطه با کمک با قوه صادراتی شرکت‌های چند ملیتی، به مسئله قیمت‌های دریافتی آن‌ها در مقایسه با شرکت‌های داخلی که با خریداران مستقل معامله می‌کنند، مربوط می‌شود. البته ابتدا باید روشن شود که چرا قیمت صادراتی دریافتی توسط شرکت تابعه شرکت چند ملیتی، از قیمت بازار بین‌المللی توسط شرکت داخلی برای صادرات همان کالا، متفاوت است.

قیمت تعیین شده برای واردات و صادرات بین شرکت‌های تابعه شرکت چند ملیتی، در زبان تجارت، قیمت انتقالی بین شرکتی، و یا «قیمت انتقالی» نامیده می‌شود. ادبیات بازرگانی انباشته است از دلائل و مدارک مربوط به اینکه چرا و چگونه قیمت‌های انتقالی اغلب از قیمت‌های بازار این محصولات بطرز فاحشی تفاوت دارند. برای مثال، اگر یک شرکت تابعه که در کشور «الف» اقدام به صادرات می‌کند، در مقایسه با شرکت تابعه وارد کننده که وابسته به همان شرکت مادر در کشور «ب»

است، با نرخ‌های مالیاتی بالاتری مواجه شود، در این صورت اگر شرکت مادر دستور دهد که شرکت صادرکننده برای کالاهای صادراتی قیمت پایین‌تری را تعیین کند، آنگاه شرکت مادر در مجموع مالیات کمتری برای دو شرکت تابعه پرداخته و سود خالص بیشتری به دست آورده است. شکل دیگر چنین تکنیک قیمت‌گذاری عبارت از این است که ابتدا کالای صادراتی‌ای که قیمت پایین‌تری برای آن معین شده، به یک بندر آزاد (به اصطلاح «پناهگاه مالیاتی») ارسال شده و از آنجا به قیمت بازار حادی (و شاید با ارزش‌گذاری بالاتر) به شرکت تابعه مقصد مجدداً صادر می‌شود. در هر صورت مجموع سودازحائاتی که اگر شرکت چند ملیتی قرار بود از «روح قانون» تبعیت کند، بالاتر است. مسئله مهم‌تر، تأثیر آشکاری است که این امر بر اقتصاد بومی کشور کمتر توسعه یافته‌ای که چنین صادراتی را داراست باقی می‌گذارد. دولت‌های کشورهای کمتر توسعه یافته که برای ارائه خدمت به انبوه بی‌سوادان، بیکاران و آنبوه کسانی که دچار سوء تغذیه هستند، به درآمدهای مالیاتی شدیداً نیاز دارند، حال از این درآمدها به‌خاطر آنکه شرکت چند ملیتی، به اصطلاح اقتصاد دانان، بتواند سودهای خود را در سطح جهانی به‌حد اکثر رساند، محرومند. تمام این کار از طریق یک تکنیک ساده اما بدون به‌نام قیمت‌گذاری انتقالی به‌انجام می‌رسد.

اما در اینجا ما فراتر از واقعیات حرکت می‌کنیم. ابتدا به بررسی اطلاعات مربوط به قیمت‌های صادراتی و سپس به قیمت‌های وارداتی

شرکت‌های چند ملیتی در آمریکای لاتین می‌پردازیم. نگاهی به قیمت‌گذاری صادرات تعداد بزرگی از شرکت‌های چند ملیتی در صنایع کارخانه‌ای در مکزیک، برزیل، آرژانتین و ونزوئلا نشان می‌دهد که ۷۵ درصد این شرکت‌ها صادرات خود را تنها به سایر شرکت‌های تابعه‌ی شرکت مادر فروخته‌اند. این ۷۵ درصد بطور متوسط صادرات خود را به نسبت قیمت‌هایی که شرکت‌های بومی دریافت می‌داشتند، حدود ۴۰ درصد کمتر قیمت‌گذاری نمودند.^۱ بخش عمده صادرات این کشورها و این شرکت‌های چند ملیتی به آمریکای لاتین رهسپار می‌شد و در مورد همین کشورها بود که قیمت‌های تعیین شده کمتر از قیمت بازار عادی بود. علاوه بر شش کشور دیگر آمریکای لاتین که شرکت‌های چند ملیتی کالاهای خود را به شرکت‌های تابعه در سایر نقاط جهان صادر می‌کردند، قیمت‌های تعیین شده، ۵۰ درصد کمتر از قیمت عادی تعیین شده بود.^۲

شرکت‌های چند ملیتی و واردات شرط ملزم کننده^۳

قیمت انتقالی که در واردات یک شرکت تابعه شرکت چند ملیتی گذاشته می‌شود، در صورتی که شرکت مادر بخواهد مبالغی را اضافه بر حد قانونی، از آن شرکت تابعه به بخش‌های دیگر شبکه جهانی خود منتقل سازد، از قیمت عادی بازار بالانتر خواهد بود. به عبارت دیگر، گرانتر

1. Muller & Morgenstern (1972)

2. Ibid

3. Tie-in Clauses

قیمت‌گذاری^۱ واردات همان هدف‌هایی را تعقیب می‌کند که ارزانه‌تر
 قیمت‌گذاری^۲ صادرات. همان‌طور که یک استاد مدیریت بازرگانی
 نتیجه‌گیری کرده:

... مسئله قیمت‌گذاری انتقالی: در یک دسته از شرکت‌ها
 (شرکت‌های تابعه) که توسط یک مدیریت واحد کنترل می-
 شوند، درآمدها ممکن است بنا به اراده شرکت، از طریق
 تغییر میزان قیمت‌های کالاها و خدمات در درون این دسته
 شرکت‌ها، تغییر نمایند، واضح است که یک مدیریت عقلانی
 از مکانیسم قیمت‌گذاری انتقالی به‌طرقی استفاده می‌کند که
 مجموع بار مالیاتی شرکت مادر را، از طریق نشان دادن
 بالاترین درآمد در کشوری که پایین‌ترین نرخ مالیاتی را
 داراست، به حداقل رساند.^۳

پیش از بررسی واقعیات آماری در مورد گرانتر قیمت‌گذاری
 واردات، باید به‌اشروط محدود کننده^۴ ای که در قراردادهای مربوط
 به انتقال تکنولوژی از شرکت مادر چند ملیتی به شرکت‌های تابعه
 و با استفاده کنندگان از پروانه‌های^۵ مربوطه، گذاشته می‌شود، اشاره
 گردد. طی این شرط که اصطلاحاً «شرط ملزم کننده» نامیده می‌شود،
 شرکت تابعه و یا استفاده کننده از پروانه (بسته به آنکه چه کسی این

1. Over-pricing

2. Under-pricing

3. Ahorani (1972)

4. Restrictive Clause

5. Licensees

تکنولوژی را به دست می‌آورد) ملزم است که قطعات واسطه‌و کالاهای سرمایه‌ای را از همان شرکت چندملیتی که تکنولوژی اصلی را تأمین کرده، خریداری کند. این نحوه عملکرد بسیار متداول است و بخشی از رفتار عملیاتی روزمره شرکت‌های چندملیتی در جهان سوم را تشکیل می‌دهد. مثلاً در بررسی گروه آند، ۶۷ درصد قراردادهای بررسی شده، شرط ملزم‌کننده داشتند. بررسی‌های مشابه در مورد سایر کشورها از جمله هندوستان و پاکستان و غیره، نیز حاکی از همین شیوه است.^۱

طنزآمیز آنکه چنین شرطی تخلفی اساسی از قوانین «ضد تراس»^۲ در کشورهای موطن شرکت‌های چندملیتی به حساب می‌آید، لکن استفاده از آن در کشورهای کمتر توسعه یافته ادامه دارد. این واقعیت که نهادهای حقوقی کشورهای کمتر توسعه یافته هنوز نمی‌توانند از عهده این مسائل برآیند، آشکارا تفاوت بین قدرت الیگوپولی شرکت‌های چندملیتی در کشورهای پیشرفته صنعتی را با کشورهای جهان سوم نشان می‌دهد.

شرکت‌های چندملیتی و واردات: قیمت‌گذاری

حال که قدرت الیگوپولی شرکت مادر چندملیتی را در رابطه با واردات شرکت‌های تابعه و شرکت‌های داخلی مورد بررسی قرار دادیم، می‌توانیم به شواهد آماری در زمینه گرانتر قیمت‌گذاری واردات بپردازیم. از آنجا که اطلاعات در این زمینه چه برای اقتصاددانان و

چه غیر اقتصاددانان، بالاخص خارج از آمریکای لاتین، بطور نسبی ناشناخته است جدول شماره ۲ تاحدی به تفصیل به ارائه این اطلاعات اختصاص یافته است.

اطلاعات مربوط به کلمبیا در مورد قیمت گذاری بالانتر از قیمت عادی، تنها خاص آن کشور نیست. نتایج مشابهی نیز در مورد سایر قسمت‌های آمریکای لاتین و در سایر مناطق، از جمله فیلیپین و پاکستان به دست آمده است. در شبلی در مواردی قیمت‌های تعیین شده از ۳۰ الی ۷۰ درصد بالانتر از قیمت عادی تعیین شده بود، و در پرو از ۵۰ تا ۳۰۰ درصد و در اکوادور از ۷۵ تا ۲۰۰ درصد. ظاهراً فنون انتقال وجوه غیر قانونی از کشور کمتر توسعه یافته مانع از گرانتر قیمت گذاری واردات نمی‌شود. در طول دو روز مصاحبه با رئیس يك شرکت تابعه شرکت چند ملیتی اروپایی در يك کشور آمریکای جنوبی، جعبه‌های حمل و نقل بزرگی که به تازگی توسط گمرک محلی ترخیص شده بود، مورد مشاهده نگارنده قرار گرفت. در این مورد، محتوای جعبه‌های حمل و نقل ۳۰ درصد کمتر از محتوای اعلام شده بود، حال آنکه مبلغ پرداختی به شرکت تابعه فلات قاره^۱ شرکت مادر برای ۱۰۰ درصد محتوای اعلام شده و با قیمتی که ۲۵۰۰ درصد از قیمت عادی بالانتر بود، تعیین شده بود. می‌توان حدس زد که تا چه حد این مورد بیانگر عملیات روزمره شرکت‌های چند ملیتی در جهان سوم است.

حتی این ارقام متوسط در مورد گرانتر قیمت گذاری، هرچقدر هم که رقم‌های بالایی را نشان دهد باز نمی‌تواند بیانگر آنچه که بطور

جدول ۴: گرانتر قیمت گذاری قطعات واسطه‌ای وارداتی توسط شرکت‌های خارجی: کلمبیا ۱۹۶۸

ساخت مالکیت			صنایع دارویی			صنایع لاستیک			صنایع شیمیایی			صنایع الکترونیک		
الف	ب	پ	الف	ب	پ	الف	ب	پ	الف	ب	پ	الف	ب	پ
مالکیت خارجی ۵۰٪	۲۵	۲۱۵۵	۲۴۲	۲۶۰	۲۴۰	۲۳۰	۲۱۲	۲۵۵/۵	۲۴۰	۲۹۰	۲۶۰	۲۱۶	—	—
مالکیت مشترک —	—	—	—	—	—	—	۲۷	۲۲۰/۲	۲۵۰	۲۹۰	۲۵۰	۴۴	—	—

کد: الف: درصد تقریبی فروش شرکت‌های نمونه به نسبت کل فروش سایر شرکت‌ها با ساعت مالکیت مشابه

ب: کل حجم واردات نمونه‌گیری شده و اوزنایی شده به عنوان درصدی از کل واردات شرکت

پ: متوسط گرانتر قیمت گذاری واردات ارزیابی شده

—: آمار موجود نیست.

۵. اطلاعات مربوط به هر شرکت در این مورد از قرار زیر است: (درصد): شرکت ۱/۶:۲۵۳، شرکت ۲/۷:۱۳۳، شرکت

۳/۸:۱۳۲، شرکت ۴/۲:۳۰۶، شرکت ۵/۴۸۳، شرکت ۶/۵:۳۹، شرکت ۷/۴:۱۷۹، شرکت ۸/۱:۷۹، شرکت

۹/۳:۸۵، شرکت ۱۰/۸:۷۸، شرکت ۱۱/۴:۴۷۵، شرکت ۱۲/۷:۳۷۴، شرکت ۱۳/۵:۱۷۷، شرکت ۱۴/۸:۱۱۶، شرکت

۱۵/۴:۱۶۰، شرکت ۱۶/۹:۴۷۶، شرکت ۱۷/۴:۲۴.

واقعی در مورد بعضی محصولات خاص روی می‌دهد، باشد. مثلاً تتراسیکلین آنتی‌بیوتیک جدیدی که به‌شکلی فزاینده جایگزین پنیسیلین می‌شود، بین ۹۲۸ تا ۹۸۷ درصد گرانتر از قیمت هادی، قیمت گذاری شده بود. لیپریوم و والیوم، داروهایی که برای درمان بیماری‌های روانی به‌کار می‌رود، بترتیب تا ۶۵۰۰ درصد و ۸۲۰۰ درصد گرانتر قیمت گذاری شده بودند؛ این گرانتر قیمت گذاری در مورد تترانزیستور، های‌الکترونیکی تا ۱۱۰۰ درصد و موتورهای الکتریکی تا ۴۰۴ درصد بوده. چه کسی هزینه این گرانتر قیمت گذاری را در مورد اقلامی چون تتراسیکلین می‌پردازد؟ این مصرف‌کننده کلمبیایی بود که در کشوری که درآمد سرانه حدود ۳۰۰ دلار است، چنین هزینه‌ای را می‌پرداخت. کل ارزش گرانتر قیمت گذاری در مورد اقلامی که بطور واقعی نمونه‌گیری شده بود، در چهار شعبه صنعتی بالغ بر متجاوز از ۴ میلیون دلار می‌گردید. اگر فرضاً بتوان این گرانتر قیمت گذاری را بطور متوسط به کل شعبه صنعت دارویی شرکت‌های چند ملیتی تعمیم داد، و دلیلی نیست که نتوان چنین کرد، آنگاه، کل ضرر تراز پرداخت‌های کشور کلمبیا در سال ۱۹۶۸ در حدود ۲۰ میلیون دلار و ضرر دولت از محل درآمدهای مالیاتی در حدود ۱۰ میلیون دلار، آن‌هم تنها از یک شعبه صنعت، بالغ می‌گردید.

تجارت مثلثی^۱: قیمت‌گذاری و حق‌الامتیازها

در بررسی‌های کلمبیا، روشن شد که نسبت بزرگی از واردات گرانتر قیمت‌گذاری شده، از طریق يك «تجارت مثلثی» صورت گرفته. طی این نوع تجارت، کالاها از محل شرکت مادر در آمریکا و یا اروپا و یا شرکت تابعه شرکت مادر، به يك شرکت در پاناما ارسال می‌شود. در پاناما، که يك «پناهگاه مالیاتی» است، قیمت این کالاها به سطح تعیین شده افزایش یافته و از آنجا به کلمبیا ارسال می‌گردید. به این ترتیب شرکت‌های چند ملیتی مربوطه، از پرداخت مالیات بر درآمد واقعی خود، هم در کشور صادرکننده و هم در کشور کلمبیا، سر باز زدند.

پاناما نقش دیگری را نیز ایفا می‌کند. شرکت‌های سهامدار (هولدینگ) بسیاری از شرکت‌های چند ملیتی آمریکایی و اروپایی در پاناما، شرکت‌هایی هستند که اغلب سرمایه‌گذاری‌های خارجی آنها در آمریکای لاتین، به نام این شرکت‌ها ثبت شده است. مثلاً در پرو، پاناما دومین کشوری است که سرمایه‌گذاری خارجی در آن به ثبت رسیده است. این روش امکان می‌دهد که شرکت‌های چند ملیتی پرداخت‌های مربوط به حق‌الامتیازها و حق‌الزحمه‌ها را به پاناما ارسال دارند، و به آنها، با حداکثر انعطاف‌پذیری، امکان می‌دهد که درآمدهای خود را نهایتاً به هر کجا که مایل باشند گزارش کنند. درآمدهای که از طریق حق‌الامتیازها و حق‌الزحمه‌ها حاصل می‌شود، به‌تنهایی بسیار زیاد است و در واقع در اغلب موارد به مراتب بالاتر از سودهای گزارش شده‌ای است که

شرکت‌های چند ملیتی از شرکت تابعه خود دریافت می‌دارند. در گروه کشورهای آند، حق الامتيازهای پرداختی از طرف شرکت‌های تابعه به شرکت مادر بسته به شرکت، حدود ۱۰ تا ۱۵ درصد فروش ناخالص و یا خالص، تثبیت شده است. از آنجا که بخش قابل ملاحظه‌ای از قیمت فروش نهایی بر قیمت قطعات وارد شده که گرانتر قیمت گذاری شده‌اند، متکی است، شرکت‌های چند ملیتی سودهای غیراستحقاقی^۱ خود را، اول از طریق گرانتر قیمت گذاری واردات و دوم از طریق گرانتر قیمت گذاری حق الامتيازها، چند برابر می‌کنند. درآمدهایی که به این ترتیب حاصل می‌شود هم به نسبت سودهای گزارش شده شرکت‌های چند ملیتی و هم به نسبت کمبود ارز خارجی این کشورها، بسیار زیاد است. بدینسان در شیلی، جریان خروجی حق الامتيازها سه برابر بیشتر از وجوه ارسالی است، و در کلمبیا پرداخت حق الامتيازها به تنهایی حدود ۱۰ درصد درآمدهای صادرات غیر قهوه را تشکیل می‌دهد.

نرخ بازگشت گزارش شده در مقابل نرخ بازگشت واقعی

ارقام بالا واقعیت را بخوبی نشان می‌دهند. حال می‌توانیم این ارقام را به «سودهای گزارش شده» و حق الامتيازها و حق الزحمه‌های پرداختی توسط شرکت تابعه شرکت چند ملیتی، اضافه نماییم. گرانتر قیمت گذاری واردات، به علاوه سودهای گزارش شده، حق الامتيازها و حق الزحمه‌ها، به روی هم جمع کل ارزش دلاری سودهایی را که يك

شرکت تابعه در یک سال خلق می‌کند، تشکیل می‌دهد. این جمع کل ارزش دلاری «سودهای مؤثر» به ارزش خالص اعلام شده سرمایه گذاری شرکت تابعه (بعلاوه درآمدهای مجدداً سرمایه گذاری شده) تقسیم می‌شود. نتیجه این محاسبه «نرخ بازگشت سرمایه گذاری سالانه» نامیده می‌شود. «وایت ساس» و گروه همکارش چنین بررسی را در مورد شرکت‌های تابعه شرکت‌های چندملیتی با مالکیت صددرصد، در کلمبیا به انجام رسانده‌اند. نتایج این بررسی در جدول شماره ۱ نشان داده شده است.

جدول ۵: سرمایه‌گذاری: نرخ بازگشت سالانه

شرکت‌های تابعه شرکت‌های چند ملیتی دارویی با مالکیت کامل: کلمبیا ۱۹۶۷

شرکت تابعه شرکت چند ملیتی	نرخ بازگشت شرکت تابعه شرکت چند ملیتی	نرخ بازگشت شرکت تابعه شرکت چند ملیتی	نرخ بازگشت شرکت تابعه شرکت چند ملیتی	شماره	شماره
۱	۱۹۷/۳٪	۶	۳۸/۱٪	شماره ۱۱	۸/۸٪
۲	۲۹۲/۲٪	۷	۲۰۲/۳٪	۱۲	۲۵۶/۸٪
۳	۲۲۴٪	۸	۱۲۶/۱٪	۱۳	۵۶/۵٪
۴	۲۷۰۸/۳٪	۹	۲۲۲/۲٪	۱۴	۳۷۸/۹٪
۵	۲۹۶۲/۱٪	۱۰	۱۲۸٪	۱۵	۳۵۲/۸٪
متوسط بازگشت اعلام شده به مقامات مالیاتی کلمبیا		متوسط بازگشت مؤثر			
۶/۲٪		۱۳۶/۳٪			

منبع: Vaitoa

با آنکه این ارقام به طرز حیرت آوری زیاد هستند، اما بی تردید ارقام واقعی در آمد شرکت های چند ملیتی را کمتر نشان می دهند. نخست اینکه، محاسبات فوق احتمال ارزان تر قیمت گذاری صادرات را، که همان طور که قبلاً نشان داده شد بسیار زیاد است، در بر نمی گیرد. دوم اینکه، این میزان بازگشت سرمایه گذاری بر پایه ارزش خالص سرمایه گذاری اعلام شده توسط شرکت های تابعه، محاسبه شده است. همان طور که قبلاً اشاره شد، تا به امروز تمام شواهد نشان می دهد که ارزش اعلام شده سرمایه گذاری تقریباً از ۳۰ الی ۵۰ درصد اضافه بر میزان واقعی، اعلام شده است. بدینسان تصحیح این محاسبه با در نظر گرفتن ارزش گذاری اضافی، ارقام فوق را بطرز قابل توجهی بالاتر می برد. يك اقتصاددان کلمبیایی به این واقعیت اشاره کرد که بین سالهای ۱۹۶۰ و ۱۹۶۸، متوسط نرخ بازگشت اعلام شده شرکت های چند ملیتی در تمامی بخش های صنعتی در کشور، ۶/۲ درصد بوده است. وی به این نتیجه رسید که قبول این مسئله بسیار مشکل است، که این شرکت های چند ملیتی با چنین نرخ سود اعلام شده ای، وارد سرمایه گذاری در کلمبیا شوند، چرا که شرکت های ملی کلمبیا نرخ بازگشت بالاتری داشتند و نرخ بهره نیز در بازار مالی بین ۱۶ تا ۲۰ درصد بود. امید است که تجزیه و تحلیل فوق به تبیین اینکه چرا شرکت های چند ملیتی به توسعه فعالیت های خود در کشورهای جهان سوم از جمله کلمبیا ادامه می دهند، بتواند کمک کند.

خلاصه ■ نتیجه‌گیری

نتیجه‌گیری کلی در مورد تأثیر شرکت‌های چند ملیتی بر ملت‌های جهان سوم، روشن است. معلوم شد که ادعاهای مربوط به سه کمک مهم شرکت‌های چند ملیتی بیشتر افسانه است تا واقعیت. تجزیه و تحلیل ما در مورد کمک تکنولوژی شرکت‌ها، نشان داد که این امر موجبات بیکاری بیشتر و تراکم بیشتر توزیع نابرابر درآمدها را فراهم می‌آورد، ضمناً به قیمت‌های بسیار گران انتقال تکنولوژی توسط شرکت‌ها نیز اشاره شد. بررسی ما نیز نشان داد که کمک مالی شرکت‌ها در واقع بالعکس است و با جذب سرمایه‌های داخلی هم مصرف جاری و موجود پس‌اندازهای محلی و هم مصرف‌آتی این پس‌اندازها را برای اکثریت اهالی کشورهای کمتر توسعه‌یافته کاهش می‌دهد. سومین زمینه بررسی ما، یعنی کمک شرکت‌ها به تراز پرداخت‌ها نیز به نتایج مشابهی رسید. اطلاعات آماری و تجربی ما نشان داد که عملکرد صادراتی شرکت‌های چند ملیتی به نسبت شرکت‌های بومی هیچ برتری ندارد، مگر آنکه با کمتر قیمت‌گذاری صادرات همراه باشد. در حالی که جریان ورودی بالقوه تراز پرداخت‌ها به حداقل می‌رسد، جریان خروجی آن از طریق گران‌تر قیمت‌گذاری واردات و هزینه‌های منورم شده حق‌الامتیازها، افزایش می‌یابد.

تردید کمی باقی می‌ماند که چنین تأثیری از جانب شرکت‌های چند ملیتی می‌تواند به فقرزدگی بیشتر ۶۰ تا ۸۰ درصد جمعیت فقیر جهان سوم کمک کند. جمع‌بندی نتایج مشخصی که در این مقاله مورد بحث واقع گشت به یک نتیجه‌گیری کلی می‌انجامد که به اختصار باید به آن

اشاره شود. شرکت‌های چند ملیتی، در جهان سوم درگیر جریانی ساختی هستند که قابل اغماض نیست. در بالا به این واقعیت اشاره کردیم که این جریان موجب کنترل بیشتر تکنولوژی و سرمایه مالی اکثریت کشورهای کمتر توسعه یافته می‌گردد و این امر، همان‌طور که عده‌ای از متفکران از جمله سلسو فورتادو^۱ نشان داده‌اند، خود به وابستگی فزاینده خارجی کشورهای فقیر به چند کشور ثروتمند جهان، می‌انجامد. علاوه بر وارد ساختن تکنولوژی نامتناسب و خارج ساختن منابع مالی، این روند نیروی متزلزل کننده دیگری را نیز به همراه دارد و آن هجرت است از انتقال يك ايدئولوژی مصرفی، که در آینده قابل پیش بینی، بتواند در نهایت ۳۰ درصد و یا بطور واقع بیانه تر، ۲۰ درصد جمعیت کشورهای کمتر توسعه یافته را در برگیرد و این کاری است که از طریق تبلیغات و برنامه‌های وسایل ارتباط جمعی به انجام آن دست می‌زنند. این هدف‌های مصرفی، بزرگترین بخش جمعیت این کشورها را نیز تحت تأثیر قرار می‌دهد، این هدف‌ها به تدریج مشاهده می‌شوند، جذب می‌شوند و بخشی از زندگی فقیران، نیمه فقیران و اغنیا می‌گردد. بدینسان، همان گونه که شرکت‌های چند ملیتی در تجدید ساخت بخش تولیدی درگیرند، نیروی عمده‌ای نیز در تجدید ساخت «بخش» مصرفی به حساب می‌آیند. اما در اینجا تضادی آشکار به چشم می‌خورد، چرا که ساخت جدید مصرف به هیچ روی با ظرفیت مصرفی نامتناسبی که توسط ساخت تولیدی‌ای که شرکت‌های چند ملیتی بطرزی محسوس خلق کرده‌اند، توازن ندارد، و بنابراین شرکت‌های چند ملیتی خود

امکان حصول به هدف‌های جدید مصرفی را که بتواند به جای يك اقلیت، همگان را در برگیرد، نفی کرده‌اند. شاید دلیل عمده سرخوردگی عمیق و فزاینده‌ای که اغلب در کشورهای توسعه نیافته قابل مشاهده است، در همین نکته نهفته باشد؛ هنگامی که بسیاری در يك احساس سرخوردگی اساسی و شدید سهیم شوند، مسئله از حوزه اقتصاد فراتر رفته، به يك مشکل اجتماعی و سیاسی تبدیل می‌شود...

- Aharoni, Y. (1972) "On the Definition of a Multinational Corporation", in Kapoor A. and Gruba, P.D. (eds) *The Multinational Enterprise in Transition* (Princeton: Darwin Press).
- Blair, J. M. (1972) "Economic Concentration: Structure, Behavior and Public Policy", (New York): Harcourt Brace Jovanovich, Inc.
- Business Latin America*, (1970) 15, January.
- Foster, S. B. (1972) "Impact of Direct Investment Abroad by United States Multinational Companies on the Balance of Payments", *Monthly Review of the Federal Reserve Bank of New York*, July.
- Furtado, C. (1974) "The Concept of External Dependence in the Study of Underdevelopment", In Wilber, C. K. (ed.) *The Political Economy of Development and Underdevelopment*, (New York: Random House).
- Grant, J. P. (1972) "Multinational Corporations and the Developing Countries: The Emerging Job Crisis and its Implication" (Washington, D. C. Overseas Development Council, January.
- Morris and Adelman, (1971) "An Anatomy of Income Distribution patterns in Developing Nations" *Economic Staff Paper*, No. 116, 16 Rd. September.
- Muller, R. and Morgenstern, (1972) "The Impact of Multinational Corporations on the Balance of Payments of LDCs: An Econometric Analysis of Pricing in Export Sales", Paper presented to the Econometrics Society Program of the American Economics Association Annual Meetings, Toronto, December 28.
- Prebisch, R. (1970) *Change and Development: Latin America's*

- Great Task*, report submitted to the Inter-American Development Bank, Washington, D. C., July, UN-ECLA, *Economic Survey for Latin America*.
- Solis, L. (1971) "Mexican Economic Policy in the Post-War Period: The Views of Mexican Economists", *American Economic Review*, XVI, No. 3, Part 2 Supplement June.
- Sunkel, O. (1970) IDB/UN Seminar on Marginality in Latin America, Santiago, November 23-27.
- Thorbecke, E. (1970) *Employment and Output: A Methodology Applied to Peru and Guatemala* Paris: Development Center, OECD.
- Valtsos, C. (1971) "The Process of Commercialization of Technology in the Andean Pact: A Synthesis", Andean Group Document, Lima October.
- Valtsos, C. (1973) "Patents Revisited: Their Function in Developing Countries", *The Journal of Development Studies*.
- UNCTAD, (1972) *Restrictive Business Practices* TD/122/Supp. 1, Santiago de Chile, 7, January.
- UN-ECLA, (1968) *The Process of Industrial Development*, New York, UN.
- UN-ECLA, (1969) *Economic Survey for Latin America*, New York, UN.

ضمیمه

بین‌المللی شدن روابط سرمایه‌داری...

ترجمه و اقتباس از نوشته: نیکوس پولاتراس

...نظریه‌هایی که در مورد رابطه کشورهای «متروپل» و «قمر»، توسط متفکران مختلف ارائه شده، در دو دسته متفاوت قرار می‌گیرند.

نظریه‌های دسته اول بر اساس برداشت چپ جدید از مفهوم ولسوق امپریالیسم^۱ کائوتسکی شکل گرفته است. شکل‌های مختلف چنین موضعی را در آثار نویسندگان چونسویزی،^۲ مگداف،^۳ نیکلاوس،^۴ ژاله و دیگران می‌توان یافت. این نظریه‌پردازان با آنکه تسلط امریکا بر سایر کشورهای سرمایه‌داری غرب را به‌وضوح روشن می‌سازند، اما تضادهایی را که به‌دلیل توسعه ناموزون بین آنها پدید آمده، دست کم می‌گیرند و در این زنجیره امپریالیستی^۵ تنها بر تمایز بین «مرکز» و «قمر» تکیه می‌کنند. تجزیه و تحلیل‌هایی که آنان از روابط بین

1. Ultra - Imperialism، اساس تئوری کائوتسکی در مورد امپریالیسم، که مورد انتقاد متفکران هم‌عصر خود نیز واقع گشت، یعنی بر اتحاد و توافق قدرت‌های مختلف امپریالیستی و ایجاد يك فوق‌قدرت امپریالیستی در مقابل کشورهای زیر سلطه می‌باشد.

2. Sweezy (1968)

3. Magdoff (1968)

4. Nicolaus (1970)

5. Jalee (1970)

6. Imperialist Chain

متروپل‌ها به دست می‌دهند، عمدتاً بر اساس اشتراك منافع و یکپارچگی (انتگراسیون) بین این کشورها، تحت سلطه و استثمار سرمایه‌امریکایی، استوار است. به‌باور آنان این تسلط مشابه تسلط متروپل‌های امپریالیستی بر کشورهای وابسته است.

نظریه‌های دسته دوم، خود به دو گروه متفاوت تقسیم می‌شود. در گروه اول نظریه‌پردازانی چون ماندل،^۱ کیدرون،^۲ وارن،^۳ روتورن،^۴ و والیر^۵ قرار می‌گیرند. به‌باور آنان مرحله کنونی امپریالیسم به هیچ روی با تغییر در ساخت روابط بین متروپل‌های امپریالیستی، همراه نیست. در اینجا نیز تنها وجه تمایز اصلی و شکاف ساختی در زنجیره امپریالیستی، بین مرکز و قمر مشاهده می‌شود، شکافی که در طول تاریخ امپریالیسم به شکل یکسانی وجود داشته است. براساس این دیدگاه، تضادهای بین امپریالیست‌ها در کشورهای متروپل، امروز همان معنی و مفهومی را دارد که در گذشته داشته است. آنان این تضاد را در متن^۶ رابطه دولت‌ها و بورژوازی‌های «خودمختار»^۷ و «مستقل»^۸ می‌که برای تسلط (هژمونی) مبارزه می‌کنند، می‌بینند. در این صورت، مسئله بر سر وجود «بورژوازی ملی» و «دولت‌های ملی» است که بایکدیگر رابطه صرفاً خارجی داشته و تمایل به بین‌المللی‌شدن نیز دارند؛ بین‌المللی‌شدنی که در نهایت، تنها بر روابط مبادله اثر می‌گذارد. اینان سلطه ایالات متحد بر سایر متروپل‌های امپریالیستی را، همچون سلطه انگلستان

1. Mandel (1970)

3. Warren (1971)

5. Valier (1971)

7. Autonomous

2. Kidron (1968)

4. Rowthorn (1971)

6. Context

8. Independent

در گذشته، پایه و اساس این روابط می‌شناختند. اما باور دارند که ظهور قدرت‌های جدید امپریالیستی از جمله بازار مشترک اروپا و ژاپن، سلطه بدون قید و شرط آمریکا را به خطر می‌افکند. بخصوص در مورد بازار مشترک اروپا معتقدند «همکاری» و «بین‌المللی شدن» سرمایه‌های اروپایی که به ایجاد یک دولت فوق ملی می‌انجامد، می‌تواند تفوق سرمایه آمریکایی را از میان بردارد. البته این نظریه با نظریه دیگر آنان در مورد «دولت‌های ملی خودمختار»^۱ حدی در تضاد است.

در گروه دوم، نظریه‌ها و تجزیه و تحلیل‌های احزاب کمونیست اروپای غربی، از جمله حزب کمونیست فرانسه قرار می‌گیرند. به باور آنان، روابط موجود بین کشورهای متروپل، با تأییدی اساسی در زنجیره امپریالیستی همراه نیست، بلکه این روابط مبتنی بر تغییر شیوه تولید سرمایه‌داری و پیدایش «سرمایه‌داری‌های انحصاری دولتی»^۲ در کشورهای مختلف است. در این نظریه، بین‌المللی شدن سرمایه در نهایت به بین‌المللی شدن نیروهای مولده^۳ محدود می‌گردد. بر این اساس روابط بین متروپل‌ها نیز چیزی جز «فشارهای» دوجانبه خارجی بین بورژواها و دولت‌های ملی مستقل و خودمختار نیست.

بطور کلی می‌توان گفت که هیچ یک از این نظریات نمی‌توانند تغییرات پدید آمده در زنجیره امپریالیستی و پیامدهای آنها را بر متروپل‌ها و «دولت‌ملت‌های مختلف» بطور کامل روشن سازند. نکات اساسی در مورد مرحله جاری امپریالیسم را می‌توان بطور کلی به ترتیب زیر مطرح ساخت:

شیوه تولید سرمایه‌داری، در جریان تولید مجدد گسترده^۱ خود، با تمایلی دوگانه مشخص می‌شود: نخست، تولید مجدد در درون شکل-بندی اجتماعی‌ای^۲ که در آن «ریشه می‌گیرد» و تفوق خود را برقرار می‌سازد، و دوم گسترش یافتن و رخنه آن به خارج از شکل‌بندی اجتماعی مزبور. این دو تمایل همزمان عمل می‌کنند. شیوه تولید سرمایه‌داری با توجه به محدودیت‌هایش، تنها با گسترش روابط تولید و بسط حیطه عمل خود می‌تواند ادامه حیات دهد. این تمایل دوجانبه که از ابتدای پیدایش سرمایه‌داری ویژگی اصلی آن بوده، در مرحله امپریالیسم، اهمیت خاصی می‌یابد. این مرحله با تشدید تمایل تنزلی نرخ سود همراه است و در جریان حرکت خود به خارج، بجای صدور کالا عمدتاً با صدور سرمایه مشخص می‌شود. مرحله امپریالیستی که در رابطه با سرمایه‌داری انحصاری مطرح می‌گردد، چه در شکل‌بندی اجتماعی و چه در زنجیره امپریالیستی با تفوق سیاست (دولت) بر اقتصاد همراه است.

زنجیره امپریالیستی، خود با توسعه ناموزون^۳ همراه است، در هر حلقه آن ویژگی هر شکل‌بندی اجتماعی منعکس می‌گردد. این ویژگی خود

۱. Extended Reproduction، تولید مجدد گسترده یا انباشت گسترده
Extended Accumulation، عبارت است از به کارگیری مجدد بخشی از ارزش اضافی به دست آمده از روند پیشین تولید به منظور تولید مجدد و خلق ارزش جدید و بزرگتر.

۲. Social Formation: مجموعه شیوه‌های مختلف تولید يك جامعه یا نسل يك شیوه تولید حاکم و نیز مجموعه روابط و زیربنای يك نظام اقتصادی - سیاسی - اجتماعی - فرهنگی.

3. Uneven development

به چگونگی تفوق شیوه تولید سرمایه‌داری بر سایر شیوه‌ها در سطح بین‌المللی مربوط می‌شود. در واقع تولید مجدد شیوه تولید سرمایه‌داری در تمایل دوگانه خود تنها با سرکوبی سایر شیوه‌ها و اشکال تولید و یا تصاحب عناصر آنها (نیروی کار، وسایل کار) می‌تواند موجودیت خود را ادامه دهد. شیوه تولید سرمایه‌داری، در جریان تولید مجدد خود، با هم آمیختگی^۲ با سایر شیوه‌ها و اشکال تولیدی موجود در شکل‌بندی‌های اجتماعی مختلف، موجب توسعه ناموزون می‌شود و در تسلط خود بر سایر شکل‌های تولیدی تأثیرات پیچیده‌ای بر آنها باقی می‌گذارد که از یکسو «تجزیه کردن» آنها و از سوی دیگر «حفظ کردن» آنها است^۳. شکل‌های متفاوت این تأثیرات در سطح بین‌المللی، فازهای^۴ مرحله امپریالیستی را تعیین می‌کند: این فازها شکل‌های معینی است که انباشت سرمایه به خود می‌گیرد، یعنی شکل‌های معین روابط تولیدی در سطح جهانی و تقسیم کار بین‌المللی امپریالیستی.

از ابتدای امپریالیسم، زنجیره امپریالیستی با شکاف اساسی بین متروپل‌ها از یکسو و شکل‌بندی‌های وابسته از سوی دیگر، همراه بوده است. البته این شکاف در مرحله کنونی با روابط استعماری^۵ که در

1. Appropriate

۲. Articulation: جریانی است که ملی آن شیوه تولید سرمایه‌داری، ضمن هم آمیخته شدن با دیگر شیوه‌های تولید پیش از سرمایه‌داری، تسلط خود را بر آنها استوار می‌سازد، لکن برحسب ضرورت آنها را تماماً تجزیه نکرده و حفظ می‌نماید. این ترکیب، فرامیون خاصی را ایجاد می‌کند که مهم‌ترین عامل آن چگونگی هم آمیختگی شیوه تولید سرمایه‌داری با سایر شیوه‌ها می‌باشد.

3. Dissolution/Conservation

4. Bettelheim (1972)

5. Phases

■. Colonial Type

ابتدای سرمایه‌داری وجود داشت و روابط سرمایه‌داری / تجاری^۱ که بعداً بوجود آمد، کاملاً متفاوت است. امروزه سلطهٔ امپریالیستی به شکل تولید مجدد در درون شکل‌بندی‌های اجتماعی تحت سلطه صورت می‌گیرد و از همان طریق کشورهای تحت‌سلطه را به «مراکز» امپریالیستی وابسته می‌سازد.

يك شكل‌بندی اجتماعی هنگامی وابسته می‌شود که هم آمیختگی ساخت‌های اقتصادی، سیاسی و ایدئولوژیک آن بیانگر روابطی تعیین‌کننده و يك طرفه با يك یا چند شكل‌بندی اجتماعی قدرتمند خارجی باشد. ساخت روابط گروه‌های اجتماعی و دستگاه‌های دولت^۲ در فرامسیون وابسته، روابط تسلط و تفوق را در درون خود مجدداً تولید می‌کند.

این استیلا هم به شکل‌های بهره‌کشی غیر مستقیم (از طریق موقعیتی که شكل‌بندی وابسته در تسلسل امپریالیستی دارا است) و هم بهره‌کشی مستقیم (از طریق سرمایه‌گذاری مستقیم) از تولیدکنندگان شكل‌بندی تحت سلطه توسط قدرتمندان شكل‌بندی مسلط، صورت می‌پذیرد و با بهره‌کشی‌ای که توسط قدرتمندان داخلی اعمال می‌گردد هم آمیخته

1. Capitalist/ Commercial Type

۲. State Apparatuses: منظور دستگاه‌هایی است که دولت در اجرای نقش‌های خود، آنها را به کار می‌گیرد. در تئوری‌های کلاسیک مربوط به دولت، تنها از مفهوم دستگاه‌های سرکوب‌کننده (Repressive Apparatuses) - یعنی دستگاه‌های برقرار کننده نظم - صحبت شده، حال آنکه بعداً متفکرانی چون گرامشی (Gramsci) آلتوسر (Althusser) و دیگران، مفهوم دستگاه‌های ایدئولوژیک (Ideological Apparatuses) - از جمله آموزش، مذهب، خانواده، وسایل ارتباط جمعی و غیره - را توسعه بخشیدند.

می‌شود. هر فاز از امپریالیسم با شکل‌های متفاوتی که طی آن این وابستگی متحقق می‌گردد، مشخص می‌شود.

با در نظر گرفتن این عوامل، می‌توان دوره‌بندی‌ای از امپریالیسم، که خود مرحله‌ای^۱ است از شیوه تولید سرمایه‌داری، به دست داد و آن را به فازهای مختلف تقسیم کرد. البته باید روشن ساخت که این دوره بندی به هیچ روی يك «توالی» ضروری و توسعه تك خطی نیست:

لذا المتقانی - از مرحله سرمایه‌داری رقابت آزاد به مرحله امپریالیستی؛ گسترده زمانی این فاز از اواخر قرن نوزدهم تا دوران بین دو جنگ است. در متروپل‌های امپریالیستی شامل دوران تعادل ناپایدار^۲ بین سرمایه‌داری رقابت آزاد و سرمایه‌داری انحصاری است. در این مرحله است که شیوه تولید سرمایه‌داری به «خارج» از شکل بندی‌های خود نفوذ می‌کند و پایه‌های زنجیره امپریالیستی گذاشته می‌شود. در این فاز بین سلطه سرمایه تجاری بر شکل بندی‌های تحت تسلط از طریق «صدور کالا» و سلطه از طریق «صدور سرمایه» تعادل نسبی وجود دارد. در این فاز، چه در متروپل و چه در شکل بندی وابسته، بین سلطه اقتصاد و سیاست (دولت) نیز تعادلی ناپایدار موجود است.

لذا تثبیت مرحله امپریالیسم - این فاز از دوران بین دو جنگ آغاز می‌شود، بالاخص از بحران ۱۹۳۰ و آغاز و تحکیم فاشیسم و نیز برنامه اقتصادی نیودیل^۳ روزولت. در داخل متروپل‌ها، سرمایه‌داری انحصاری

1. Stage

2. Unstable Equilibrium

3. New Deal

سلطه خود را بر سرمایه‌داری رقابت آزاد اعمال می‌کند، و این خود با سلطه سیاست (دولت) در درون این شکل‌بندی‌ها همراه است. در این فاز آثار «حفظ‌کننده» سرمایه انحصاری بر آثار «تجزیه‌کننده» آن غلبه دارد؛ یعنی سایر شیوه‌های تولید اعم از شیوه‌های پیش از سرمایه‌داری (تولید کالایی ساده، خرده بورژوازی سنتی و غیره) و سرمایه‌داری رقابت آزاد (سرمایه غیر انحصاری) را بیش از میزانی که «تجزیه» کند، «حفظ» می‌نماید. همچنین در زنجیره امپریالیستی، صدور سرمایه بر صدور کالا فزونی می‌گیرد و سیاست (دولت) نیز بر روابط بین متروپل‌ها و فرماسیون‌های تحت سلطه غالب می‌شود.

در طول این فازها، شیوه تولید سرمایه‌داری شکل‌بندی‌های وابسته را از طریق الحاق^۱ آن‌ها به زنجیره امپریالیستی، تحت سلطه درمی‌آورد. تقسیم کار اجتماعی بین «مرکز» و «قمر»، عمدتاً تقسیم کاری است بین شهر (صنعت) و روستا (کشاورزی). این امر موجب تسلط شیوه تولید سرمایه‌داری بر شکل‌بندی‌های داخلی این جوامع و شیوه‌های پیش از سرمایه‌داری آن‌ها می‌شود. ارتباط بین متروپل‌های امپریالیستی در طول این فازها دارای تضادهایی است که به نوبت به شکل برتری^۲ یکی بردیگری ظاهر می‌شود (مانند بریتانیای کبیر، آلمان، ایالات متحد). این برتری عمدتاً برپایه استثمار امپراتوری وابسته به متروپل و نیز آهنگ توسعه سرمایه‌داری در درون متروپل استوار است.

فازجای امپریالیسم^۳: این فاز از جنگ جهانی دوم به این سو را در

برمی‌گیرد. در متروپل‌های امپریالیستی، سرمایه انحصاری سلطه خود را بر شکل‌های پیش از سرمایه‌داری و نیز بر سرمایه‌داری رقابت آزاد استوار می‌سازند و بدینسان آثار «تجزیه‌کننده» آن بر آثار حفظ‌کننده‌اش غلبه می‌کند. البته این بدان معنی نیست که سرمایه انحصاری در درون متروپل‌ها به شکل منحصر بفرد^۱ عمل می‌کند، بلکه سایر شکل‌ها و شیوه‌های تولید، به شکل عناصری^۲ که از نو سازمان یافته تحت تسلط سرمایه انحصاری به حیات خود ادامه می‌دهند.

این فاز با تغییر روابط متروپل و شکل‌بندی‌های تحت سلطه نیز همراه است. در این فاز دیگر شیوه تولید سرمایه‌داری، شکل‌بندی‌های وابسته را به سادگی از «خارج» و از طریق ایجاد روابط وابستگی، تحت سلطه در نمی‌آورد، بلکه تسلط خود را مستقیماً در درون آن‌ها برقرار می‌سازد. شیوه تولید متروپل به شکل خاصی در درون همان شکل‌بندی‌های وابسته، مجدداً تولید می‌شود. ویژگی دیگر این فاز این است که تولید مجدد سرمایه‌داری در درون شکل‌بندی‌های وابسته به شکل قاطع، دستگاه‌های دولتی و شکل‌های ایدئولوژیک آن‌ها را نیز در برمی‌گیرد. در این فاز، شکل‌های انباشت سرمایه و تقسیم‌کار بین‌المللی که اساس تولید مجدد گسترده سرمایه‌داری در رابطه بین متروپل‌ها و شکل‌بندی‌های وابسته است دستخوش تغییرات اساسی می‌شود.

درست هم‌زمان با دورانی که وجوه تمایز و شکاف بین متروپل‌ها و شکل‌بندی‌های وابسته تشدید شده و پیوسته عمیق‌تر می‌شوند، امروز ما شاهد وجه تمایز دیگری هستیم که بین ایالات متحد آمریکا و دیگر

متروپل‌های امپریالیستی بالاخص اروپای غربی روی داده‌است، ساخت تسلط و وابستگی، حتی روابط شکل‌بندی‌های متروپل را نیز در زنجیرهٔ امپریالیستی تنظیم می‌کند و سازمان می‌دهد.

تسلط ایالات متحد در فاز جاری امپریالیسم، در واقع با تسلطی که در فازهای پیشین، از سوی بک متروپل بر سایر متروپل‌ها اعمال می‌شد، تشابه چندانی ندارد. و این عدم تشابه بطور عمده معلول چگونگی نفوذ و تسلط سرمایهٔ انحصاری آمریکایی بر روند تولید در درون سایر متروپل‌ها می‌باشد.

البته وابستگی بین متروپل‌ها شباهتی با وابستگی کشورهای اقماری به متروپل‌ها ندارد، چرا که متروپل‌ها کماکان به عنوان مراکز انباشت سرمایه که شکل‌بندی‌های اقماری را تحت سلطه خود دارند، به حیات خود ادامه می‌دهند.

نشانه‌های تسلط سرمایهٔ آمریکایی را به ترتیب زیر می‌توان شرح داد: نخستین واقعیت مهم، افزایش نسبی حجم سرمایه‌گذاری آمریکا در سطح جهانی، بعد از جنگ جهانی دوم است. در ۱۹۶۰، سرمایه‌گذاری خارجی آمریکا، ۶۰ درصد کل سرمایه‌گذاری جهان را تشکیل می‌داد، حال آنکه در ۱۹۴۰ میزان این سرمایه‌گذاری، فقط ۳۵ درصد بود. این رشد، البته با آهنگی کندتر، ادامه یافته و شکاف بین آمریکا و سایر متروپل‌ها را در دوران بین ۱۹۶۸-۱۹۶۰ عمیق‌تر ساخته است.^۱ اما جنبه‌های مهمتر، مربوط است به ویژگی‌های این سرمایه‌گذاری‌ها. امروز دیگر بجای شکل‌بندی‌های اقماری، متروپل‌های اروپایی بطور

روزافزون محل ممتازی برای سرمایه‌گذاری مستقیم امریکایی به حساب می‌آیند. بین سال‌های ۱۹۶۷-۱۹۵۷، سرمایه‌گذاری مستقیم امریکادر اروپا، چهار برابر شد، حال آنکه در این مدت در کانادا بسختی به دو برابر رسید و در امریکای لاتین عملاً رشدی نکرد.

تفاوت‌های زیادی در شکل این سرمایه‌گذاری وجود دارد. میزان سرمایه‌گذاری مستقیم به شکلی فزاینده بر سرمایه‌گذاری در اوراق بهادار^۱ پیشی می‌گیرد. با آنکه این وجه تمایز جنبه‌ای نسبی دارد، ولی به عنوان یک شاخص حائز اهمیت است؛ چرا که مستقیماً به تغییرات ایجاد شده در روابط تولید مربوط می‌شود. منظور از سرمایه‌گذاری مستقیم، سرمایه‌گذاری در سرمایه ثابت و نیز در آن گونه سرمایه‌گذاری است که مستلزم کنترل مستقیم عملیات می‌باشد. آن مقدار سرمایه‌گذاری که از ۲۵ درصد سهام شرکت تجاوز کند، معمولاً به عنوان سرمایه‌گذاری مستقیم قلمداد می‌شود. البته این درصد بر حسب مؤسسات و آمارهای مختلف، متفاوت است. از سوی دیگر سرمایه‌گذاری در اوراق بهادار، مربوط به خرید اوراق قرضه، و یا بورس سهام و دیگر معاملات مالی است. اخیراً سرمایه‌گذاری مستقیم بطور تقریبی ۷۵ درصد صادرات سرمایه‌های خصوصی کشورهای عمده صنعتی را شامل می‌شود، حال آنکه این رقم پیش از ۱۹۱۴، تنها ده درصد بود.^۲

در حالی که مجموع سرمایه‌گذاری خارجی اروپا در امریکا کمابیش معادل میزان سرمایه‌گذاری امریکا در اروپا است، بحثی که مورد توجه

ماندل، روتورن و دیگران است)،^۱ لکن تقریباً ۷۰ درصد سرمایه‌گذاری آمریکا در اروپا سرمایه‌گذاری مستقیم است، حال آنکه تنها یک سوم سرمایه‌گذاری اروپا در آمریکا سرمایه‌گذاری مستقیم است.^۲ این وضعیت بیانگر این واقعیت نیز هست که سرمایه‌گذاری آمریکا در اروپا با سرمایه‌گذاری مجدد سودهای حاصله در همان کشورها، همراه است. در واقع، عکس آنچه در شکل‌بندی‌های اقماری روی می‌دهد، بخش قابل ملاحظه‌ای (حدود ۴۰ درصد) از سودهای حاصله مجدداً در همان کشورها منطقه سرمایه‌گذاری می‌شود. در مقایسه با صنایع استخراجی^۳ (مواد اولیه) و بخش خدمات و غیره امروزه قسمت فزاینده‌ای از سرمایه‌گذاری خارجی کشورهای پیشرفته در صنایع تبدیلی^۴ (محصولات ساخته شده)، به کار گرفته می‌شود. این امر بخصوص در مورد سرمایه‌گذاری در صنایع تبدیلی اروپا نسبت به سایر نقاط جهان، به مراتب بیشتر بوده است. در سال ۱۹۵۰، اروپا تنها ۲۴/۳ درصد سرمایه‌گذاری آمریکا را در این بخش به خود اختصاص می‌داد، حال آنکه در ۱۹۶۶ این میزان به ۴۰/۳ درصد بالغ گشت. بدین ترتیب بخش عظیمی از سرمایه‌گذاری مستقیم آمریکا در اروپا در صنایع تبدیلی است که مستقیماً به شکل سرمایه‌تولیدی عمل می‌کند، لکن تنها بخش کوچکی (حدود یک سوم) از سرمایه‌گذاری اروپایی در آمریکا مستقیماً با سرمایه‌تولیدی سروکار دارد و قسمت عمده آن در بخش خدمات، بیمه و غیره به کار گرفته شده است. سرمایه‌گذاری‌های آمریکایی در اروپا، مستقیماً به

1. Belassa (1963)

2. Extractive Industries

3. Processing industries

جریان تراکم و تمرکز سرمایه در داخل امریکا ارتباط دارند. آنها به تراکم یافته‌ترین شعب و بخش‌های سرمایه در امریکا مربوط‌اند.^۱ و از همین رو در اروپا نیز بیشتر در بخش‌هایی که تراکم زیادی دارند، سرمایه‌گذاری می‌شوند، و به این ترتیب به تسریع آهنگ تراکم سرمایه کمک می‌کنند. شرکت‌های تابعه شرکت‌های امریکایی در اروپا در اکثر موارد در شعب بسیار تراکم یافته‌ای که در آن شرکت تابعه اغلب موقعیت حاکمی را اشغال کرده، قرار گرفته‌اند.^۲ بخش‌ها و شعبی که در آنها سرمایه‌گذاری می‌شود، آن‌هایی هستند که سریع‌ترین میزان رشد را دارند و از پیشرفته‌ترین تکنولوژی بهره می‌گیرند، به سخنی دیگر، آنها بخش‌ها و شعبی هستند که بالاترین میزان بارآوری کار^۳ را دارند، که ویژگی آن بهره‌کشی شدیدتر از طریق بالا رفتن ترکیب ارگانیک سرمایه است: ۸۵ درصد سرمایه‌های امریکایی در حوزه صنایع تبدیلی، با متالورژی، صنایع مکانیکی، محصولات شیمیایی و الیاف مصنوعی، صنایع برق، الکترونیک و غیره سروکار دارند. آهنگ رشد این سرمایه‌ها سالانه بین ۸ تا ۱۰ درصد است، یعنی تقریباً دو برابر رشد تولید ناخالص ملی اروپا. به علاوه، با بررسی جهات گسترش این سرمایه‌ها روشن می‌شود که در اغلب موارد آنها امتیازات پروانه‌ها و حق امتیازهای شرکت‌های اروپایی را تصاحب کرده و مستقیماً از این مزایای تکنولوژیک بهره‌برداری می‌نمایند.

صدور سرمایه و تحلیط سرمایه امریکایی، با تمرکز سرمایه پولی^۴ در

1. Hymer (1972)

2. Dunning (1958)

3. Productivity of Labour

4. Money Capital

بانک‌های بزرگ و مؤسسات مالی نیز ارتباط می‌یابد. نقشی که دلار برای مدتی طولانی در نظام پولی ایفا می‌نمود و اخیراً دلار اروپایی^۱ جایگزین آن گشته، نمونه‌ای است از این مدعا.

باید توجه داشت که ایجاد سرمایه مالی که از ترکیب^۲ سرمایه صنعتی و سرمایه بانکی در مرحله انحصاری بوجود می‌آید، سبب از بین رفتن تمایز بین تمرکز سرمایه تولیدی (صنعتی) و تمرکز سرمایه پولی (بانکی)، در سیکل^۳ انباشت و سبب سرمایه نمی‌شود. انباشت سرمایه و نرخ سود^۴ در کل این سیکل، از سیکل سرمایه تولیدی، یعنی سرمایه‌ای که ارزش اضافی تولید می‌کند، به دست می‌آید. این مطلب با برداشتی که به غلط بر اثر اشتباهی لغوی شایع شده، و در آن سرمایه «مالی» همراه با تسلط سرمایه «بانکی» شناخته می‌شود، مغایر است.

این دگرگونی‌ها بوضع تجارت خارجی جهانی و صدور کالانیز اثر می‌گذارد. صدور کالا و گسترش بازار از جمله ویژگی‌های ذاتی سرمایه‌داری است و با آنکه در مرحله امپریالیستی این شیوه عمدتاً با صدور سرمایه مشخص می‌شود، مع هذا صدور کالا کاهش نمی‌یابد. در تجارت جهانی میزان تجارت بین «کشورهای توسعه یافته» نسبت به تجارت بین آن‌ها و کشورهای اقماری روبه افزایش است. نسبت بین نقل و انتقالات داخلی سرمایه بین کشورهای متروپل از ۴۶ درصد تجارت جهانی در سال ۱۹۵۰ به ۶۲ درصد در ۱۹۶۵ افزایش یافت و با سرعت به مراتب بیشتری از نسبت میزان تجارت بین متروپل و قمر

1. Eurodollar
3. Cycle

2. Fusion
4. Rate of profit

(۱۷/۵ درصد در ۱۹۶۵) افزایش می‌یابد. علاوه بر آن، نسبت صدور کالاهای ساخته شده نیز در تجارت جهانی روبه‌افزایش است. این کالاهای در ۱۹۶۹، حدود ۶۶ درصد تجارت جهان را تشکیل می‌دادند، حال آن‌که پیش از سال ۱۹۶۳، این رقم معادل ۵۰ درصد تجارت جهان بود.^۲ بی‌مناسبت نیست اشاره کنیم که، در مقایسه با آمریکا، صدور کالا توسط سایر کشورهای امپریالیستی، بالاخص اروپا روبه‌افزایش است. همین امر باعث شده پاره‌ای نظریه‌پردازان از جمله ماندل در تسلط کامل سرمایه آمریکایی شک کنند. ماندل در تحلیل خود کالاهایی را که توسط شرکت‌های آمریکایی مستقیماً در اروپا تولید می‌شود و بدینسان «جانشین» صادرات آمریکایی می‌شوند، در نظر نمی‌گیرد، و از سوی دیگر، صادرات شرکت‌های تحت کنترل آمریکا را در کشورهای اروپایی در زمره صادرات «اروپایی» به حساب می‌آورد. باید توجه داشت که مقادیر عظیمی از سرمایه‌های آمریکا در اروپا در بخش‌هایی سرمایه‌گذاری شده‌اند که هدف آن‌ها صادرات است. صادرات کالاهایی بابرچسب اروپایی جهت ارسال مجدد به خود آمریکا نیز از این زمره‌اند. «دائینگ» بر این اساس تخمین می‌زند که یک سوم رشد صادرات اروپا در محصولات تکنولوژی پیشرفته بین سال‌های ۱۹۵۵ و ۱۹۶۴ متعلق به شرکت‌هایی است که توسط سرمایه آمریکایی کنترل می‌شوند و پیش‌بینی می‌کند که در ۱۹۸۰ تقریباً یک‌چهارم تمام صادرات انگلستان، احتمالاً، متعلق به این شرکت‌ها خواهد بود.

چگونگی عملکرد سرمایه انحصاری جهانی، بالاخص سرمایه

انحصاری امریکایی بیانگر تغییراتی است که در سیکل سرمایه اجتماعی،^۱ در تراکم سرمایه در سطح بین‌المللی (روابط تولید) و در تقسیم کار امپریالیستی در سطح جهانی (روند کار) روی داده است. همین تغییرات است که به «اجتماعی شدن روند کار در سطح بین‌المللی»^۲ و بین‌المللی شدن سرمایه^۳ می‌انجامد. بطور کلی شکل‌های جدید تقسیم‌کاری بین‌المللی امپریالیستی، به نحوه اثرگذاری تراکم سرمایه بر اجتماعی شدن روند کار و نیروهای مولده در سطح جهانی مربوط می‌شود. شرکت‌های چند ملیتی صنعتی بهترین نمونه یکپارچه شدن روند کار در سطح بین‌المللی هستند.

یکپارچگی روند کار در درون یک شرکت در مقیاس بین‌المللی یا به شکل «یکپارچگی عمودی»^۴ و یا «یکپارچگی افقی»^۵ ظاهر می‌شود. در یکپارچگی عمودی هر شرکت تابعه در یک کشور انجام یک مرحله از تولید و یا ساخت قطعات مختلف یک محصول و یا تولید یک گروه از محصولات را برعهده می‌گیرد. آی. بی. ام یک مورد کلاسیک چنین تقسیم‌کاری است. در یکپارچگی افقی یک شرکت تابعه کل روند تولید را از ابتدا تا انتها رأساً انجام می‌دهد. فورد نمونه یک چنین روندی است. این شکل‌های اجتماعی شدن روند کار، چه به شکل انترگرامیون عمودی و چه افقی، حتی اگر هنوز بر تراکم بین‌المللی سرمایه حاکم نشده باشند، مشخص‌ترین گرایش موجود را

1. Cycle of Social capital
2. The international Socialization of Labour processes
3. Internationalization of Capital
4. Vertical integration
5. Horizontal integration

تشکیل می‌دهند. در واقع آن‌ها بخشی از روند بزرگ‌تر اجتماعی شدن کار در مقیاس بین‌المللی هستند.

اجتماعی شدن کار در مقیاس بین‌المللی، عمدتاً معلول عوامل «فنی» و «انقلاب تکنولوژیک» نیست، بلکه بخاطر تغییراتی است که در روابط تولیدی در سطح جهانی پدید آمده است. اجتماعی شدن تقسیم کار اجتماعی امپریالیستی به شکل‌های بین‌المللی شدن سرمایه مربوط است. ویژگی‌های بین‌المللی شدن سرمایه در فاز جاری امپریالیسم، که شرکت‌های چند ملیتی یکی از آثار آن هستند عبارتند از ایجاد پایگاه‌های بهره‌کشی یک سرمایه‌بخش (و یا چند سرمایه ترکیب شده) در کشورهای مختلف، تمایل به سوی ترکیب سرمایه‌های کشورهای مختلف تحت کنترل یک مالکیت اقتصادی واحد، و بالاخره این بین‌المللی شدن، در شرایط کنونی با تسلط قاطع سرمایه امریکایی همراه است...

منابع و مأخذ

- Amin, S (1970) *L'Accumulation a l'Echelle Mondial*, Paris, Anthropos.
- Balassa, B. (1968) Article in Bye, op. cit.
- Bertin, G. Y. (1971) *L'Investissement Public International*, Presses Universitaires.
- Bettelheim, C. (1970) *Calcul Economique et Formes de Propriete*, Paris, Maspéro.
- Bettelheim, C. (1972) 'Theoretical Comments.', in *Unequal Exchange; a Study of the Imperialism of Trade*, Emmanuel, A., London New Left books.
- Bye, M. (ed.) (1968) *La Politique Industrielle de l'Europe Integree ■ l'Apport des capitaux exterieurs*, Presses Universitaires.
- Dunning, J. (1968) *American Investments in British Manufacturing Industry*, G. Allen and Unwin.
- Dunning, J. (1970) 'Capital Movements in the Twentieth Century', in *Studies in International Investment*, G. Allen and Unwin.
- Dunning, J. (ed) (1971) *The Multinational Enterprise*, G. Allen and Unwin.
- Hymer, S. (1972) 'The Efficiency (contradiction) of Multinational Corporations', in *The Multinational Firm and the Nation State*, Paquet, G. (ed), Collier - Macmillan Canada Ltd.
- Jalee, P. (1970) *The Pillage of the Third World*, Monthly Review Press.
- Kidron, M. (1968) *Western Capitalism Since the War*, Weidenfeld and Nicolson.
- Magdoff, H. (1968) 'The Age of Imperialism', *Monthly Review*, October.
- Mandel, E. (1970) *Europe Versus America? Contradiction of*

- Imperialism*, London, new Left Books.
- Murray, R. (1971) 'Internationalisation of Capital and the Nation - State', *New Left Review*, No. 87.
- Nicolaus, M. (1970) 'U.S.A.: The Universal Contradiction', *New Left Review*, No. 59.
- Palloix, C. (1972) 'Le Proces d'Internationalisation' (duplicated text).
- Poulantzas, N. (1972) 'On Social Classes', *New Left Review*, No. 78.
- Rowthorn, B. (1971) 'Imperialism in the Seventies: Unity or Rivalry', *New Left Review*, No. 68.
- Sweezy, P. M. ■ Beran, P. A. (1968) *Monopoly Capital*, Harmondsworth, Penguin.
- Valier, J. (1971) 'Imperialisme et Revolution Permanente', *Critique de l'Economie Politique*, No. ■.
- Warren, B. (1971) 'How International is Capital?', *New Left Review*, No. 68.

واژه‌نامه

Accumulation of capital	انباشت سرمایه
Affiliate	شرکت تابعه
Anti-trust laws	قوانین ضد تراست
Appropriation	تصاحب
Arm's length	معاملات آزاد
Articulation	هم‌آهنگی
Associate	شرکت پیوسته
Autonomous	خود مختار
Balance of payment	تراز پرداخت‌ها
Bargaining power	لذرت معامله‌کنندگی
Bi-national	دومللی
Bonapartism	بناپارتیسم
Bureaucratized bonapartism	بناپارتیسم دیوان سالار
Capital goods producing	تولید کالاهای سرمایه‌ای
Capital intensive	سرمایه‌پر
Concentration of capital	تراکم سرمایه
Centralization of capital	تمرکز سرمایه
Constant capital	سرمایه ثابت
Commercialization of technology	تجارت تکنولوژی
Complementary production	تولید محصولات مکمل
Complete ownership	مالکیت کامل
Consumer goods producing	تولید کالاهای مصرفی

Cycle of social capital

دور سرمایه اجتماعی

Deposit	سپرده
✓ Default	تصور در پرداخت بدهی
Dependency	وابستگی
Denationalize	غیر ملی کردن
Demand structure	ساخت تقاضا
Dissolution	تجزیه کردن
Dividend	سود سهام
Direct investment	سرمایه گذاری مستقیم
Downstream	پائین سوی (مراحل رو به مصرف)
Durable goods	کالاهای مصرفی با دوام

Egalitarian fusion	ترکیب مساوی
Entrepreneurial capitalist	سرمایه‌دار موسس
Enterprises	بنگاه‌های اقتصادی
Euro-dollars	دلار اروپایی
Export oriented	برای صادرات
Export platform	مکوی صادرات
Extended reproduction	تولید مجدد گسترده
Extractive industries	صنایع استخراجی

Falling tendency of the rate of profit	تمایل نزولی نرخ سود
Financing	تامین هزینه
Finished products	محصولات ساخته شده

Geographic diversification	تنوع جغرافیایی
----------------------------	----------------

Hardware	سخت‌الزار
Hegemony	تسلط (هژمونی)
Horizontal integration	یکپارچگی افقی

Ideological apparatuses ■ state	دستگاه‌های ایدئولوژیک دولت
Imperialist chain	زنجیره امپریالیستی
Import substitution	جانشین‌سازی واردات
Integrated production	تولید یکپارچه
Industrialization	صنعتی‌شدن
Investment in securities	سرمایه‌گذاری در اوراق بهادار
Indigenous bourgeoisie	بورژوازی داخلی
Intra - company transaction	معاملات بین شرکتی
Intra - group Prices	قیمت‌های درون گروهی

Joint venture	سرمایه‌گذاری مشترک
Juxtaposition	مجاورت

Labour intensive	کاربر
Labour productivity	بارآوری کار
Labour aristocracy	اشرافیت کاریگری
Licence	پروانه
Liquid asset	دارایی نقدی

Majority ownership	مالکیت اکثریت سهام
Management services	خدمات مدیریت
Manufactured products	کالاهای کارخانه‌ای
Minimal optimum capacity	حداقل ظرفیت مطلوب
Money capital	سرمایه پولی

Nationalization	ملی‌شدن
Nation - state	ملت - دولت
Natural economy	اقتصاد طبیعی
Offshore	فلات قاره
Oligopoly	الگوپولی (انحصار چند جانبه)
Organic composition of capital	ترکیب ارگانیک سرمایه
Over - developed state	دولت فوق توسعه یافته
Overpricing	گراوتر قیمت‌گذاری
Patent	حق امتیاز
Peripheral	اتهامی
Petro-dollars	دلارهای نفتی
Pluralism	کثرت‌گرایی
Portfolio investment	سرمایه‌گذاری پورت فولیو
Post - colonial state	دولت بعد از استعمار
Possession	تصرف
Power bloc	بلوک قدرت
Product diversification	تنوع محصولی
Protectionism	سیاست حمایت از تولیدات داخلی
Product life cycle	سیکل حیات کالا
Primary producing	تولید مواد اولیه
Processing	فرآوردن
Productive forces	نیروهای مولده
Predominance	تفوق
Processing industries	صنایع تبدیلی
Property	مالکیت

Rate of profit	نرخ سود
Rate of return	نرخ بازگشت
Real wages	دستمزدهای حقیقی
Relative autonomy	خودمختاری نسبی
Repressive apparatuses of state	دستگاه‌های سرکوب‌کننده
Repatriated profits	سودهای بازگردانده شده
Reserve currency	ذخیره ارزی
Restrictive clause	ماده بازدارنده
Reproduction	تولید مجدد

Share registry	ثبت سهام
Software	لرم افزار
Social marginality	حاشیه‌نشینی اجتماعی
State monopoly capitalism	سرمایه‌داری انحصاری دولتی
Subsidiary	شرکت وابسته
Supply Structure	ساخت عرضه
Surplus value	ارزش اضافی
Surplus product	محصول اضافی

Tax - haven	پایگاه مالیاتی
Tie - in clause	ماده ملزم‌کننده
Traditional petty bourgeoisie	خرده بورژوازی سنتی
Transfer of technology	انتقال تکنولوژی
Trade marks	علائم تجاری
Triangular trade	دادوستد سه‌جانبه

Unstable equilibrium	تعادل ناپایدار
Unequal exchange	مبادله نابرابر

Uneven development	توسعه ناموزون
Underestimate	کم برآورد کردن
Underpricing	ارزانتر قیمت گذاری کردن
Upstream	بالاسوی (رو به مبدأ)
Value	ارزش
Variable capital	سرمایه متغیر
Vertical integration	یکپارچگی عمودی

غلطنامه

صفحه	مصدر	غلط	صحیح
۱	۱ زیر نویس	Fortuna	Fortune
۲۱	۲ زیر نویس	Primitiva	Pirimitive
۲۵	۱۰	برق، يك	برق يك
۲۵	۱۲	تواند	توند
۲۵	۱ زیر نویس	optimum	optimumum
۵۷	۱۵ زیر نویس	Legitimation	Legitimization
۷۱	۱ زیر نویس	کالائی	کالای
۷۵	زیر نویس	Marginality	Maginollity
۷۶	۱۵	Amin	Amins
۹۴	۳	اداری	آزادی
۱۱۱	زیر نویس	Repatriate	Repatvible
۱۱۱	۱۳	از	ار
۱۱۱	۱۸	نویسندگان	نویسندگان
۱۱۳	زیر نویس	Blair	J. Blair
۱۲۲	۲۱	اساسی	اسامی
۱۲۶	۶	توزیع	توزیع
۱۴۱	۱۰	تابعه ای	تابعهائی
۱۴۲	۱ زیر نویس	Vaitson	Vaitsoo
۱۷۱	۹	گستره	گسترده
۱۷۳	۳	می سازد	می سازند

شرکت‌های «چندملیتی» عمده‌ترین وسیله عملکرد سرمایه
انحصاری جهانی و مهم‌ترین عامل سلطه امپریالیستی اند.
این شرکت‌ها نتیجه مستقیم تراکم و تمرکز سرمایه در
مقیاسی بین‌المللی و یانگتر تقسیم‌کاو جدید جهانی و الگوی
جدید سرمایه‌گذاری هستند. سرمایه‌گذاری «مستقیم»
این شرکت‌ها در کشورهای توسعه نیافته، اثرات عمیقی
را بر اوضاع اقتصادی سیاسی این کشورها، به‌خصوص بر
جریان «هفتگی شدن» بر ساخت دولت و بر ساخت طبقات
باقی می‌گذارد و اساساً آنها را دگرگون می‌سازد...

مرکز بخش
انتشارات روزبهان

تهران - خیابان شاهرخ - ۱۳۴۲

بها ۲۰۰ ریال

شماره ثبت کتابخانه ملی ۹۴۷-۴۰۵۷۵۷۸

انتشارات روزبهان